



Go-to-market d'un nouveau modèle de **pricing** et de **packaging** d'offres.



Découvrir la partie 2 du projet





Avant de tout te dévoiler....

Je te conseille de lire **le bilan de la première partie du projet** “Identifier et exploiter de nouvelles opportunités de marché grâce à un nouveau modèle de pricing et de packaging d’offres.”

le lien est en commentaire ! 





Contexte du projet

Suite à la validation des nouvelles stratégies de pricing et packaging présentées, notre client souhaitait développer sa position sur un segment haut de gamme avec l'introduction d'une offre tarifaire supplémentaire : une offre exclusive valorisant son expertise ainsi que des contenus et services de qualité.

Après validation de cette dernière offre, l'objectif était de construire une stratégie de go-to-market pour l'ensemble des offres.





Un plan en 4 étapes

Définition de l'audience cible

Identification des segments prioritaires,
enrichissement des personas.

Offre et politique tarifaire

Validation et affinage des composants de chaque
pallier de pricing pour assurer une cohérence
globale de l'offre.

Messaging des offres

Création de messages clés pour les différents
pricings et packaging d'offres.

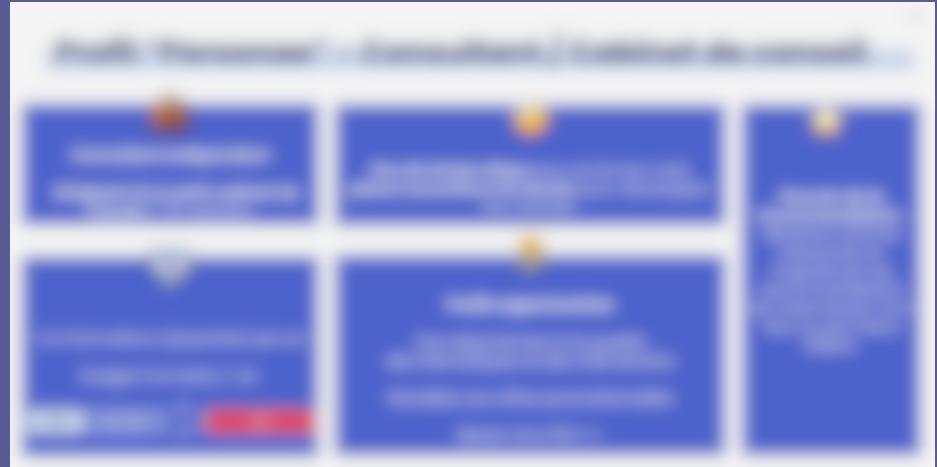
Plan marketing

Définition des canaux marketing à privilégier, priorisation
des actions et rétroplanning.

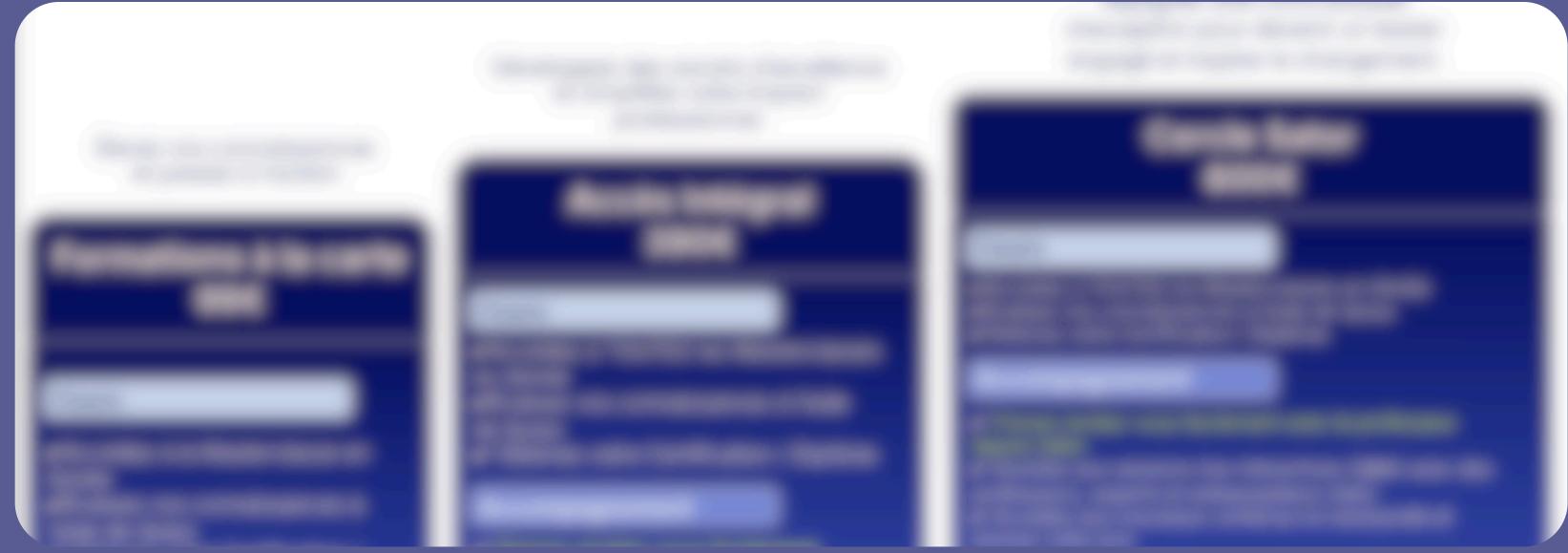
Suivant



Une fiche persona
dédiée à notre cible
prioritaire

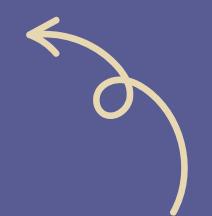
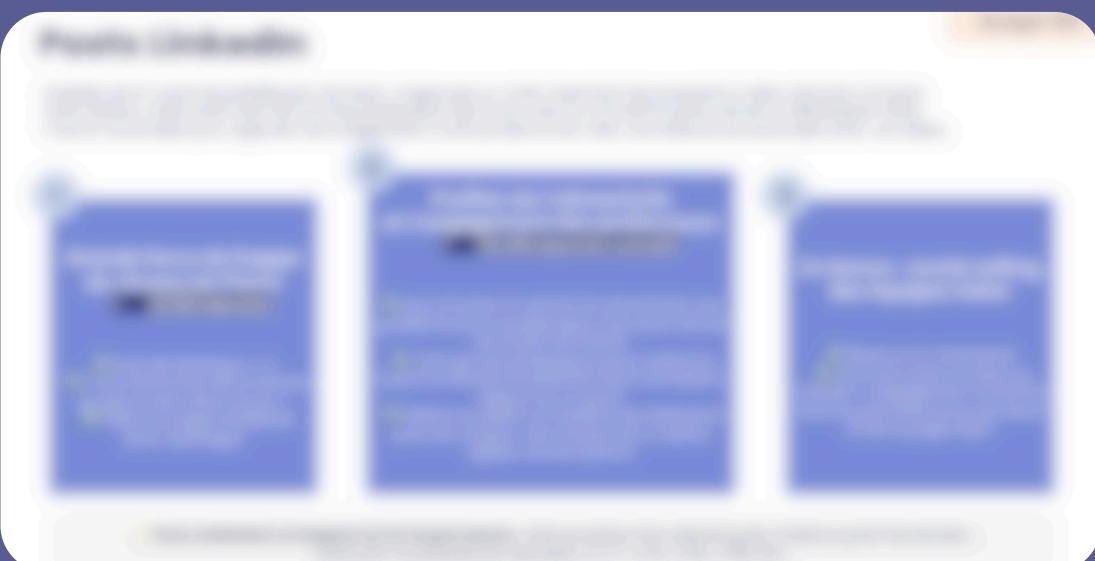
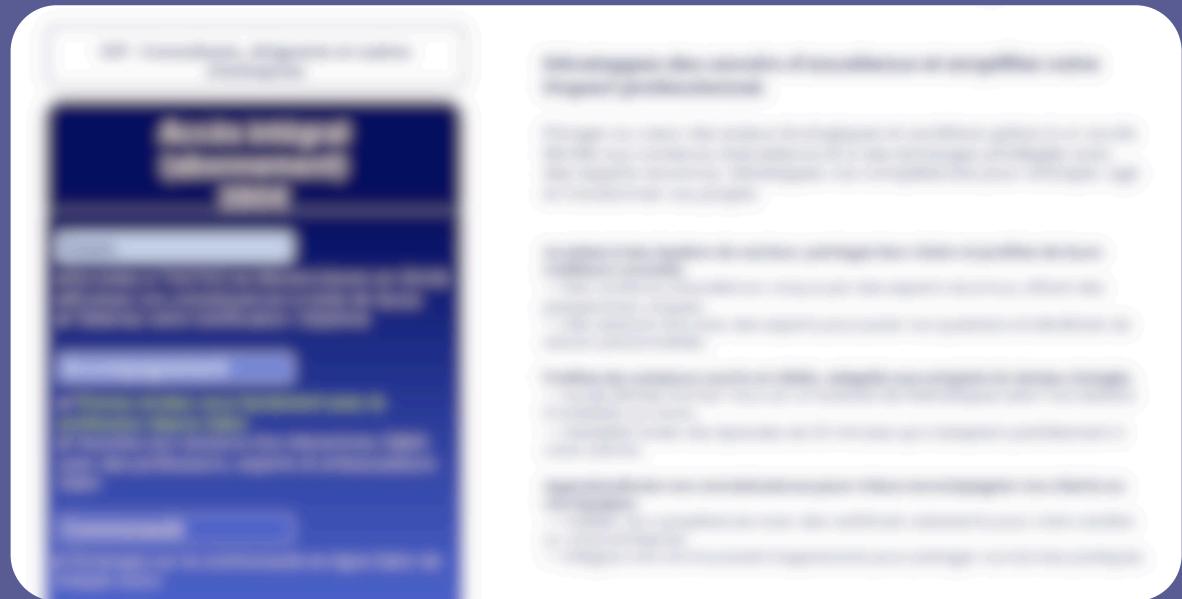


Une offre de pricing
et de packaging ajustée

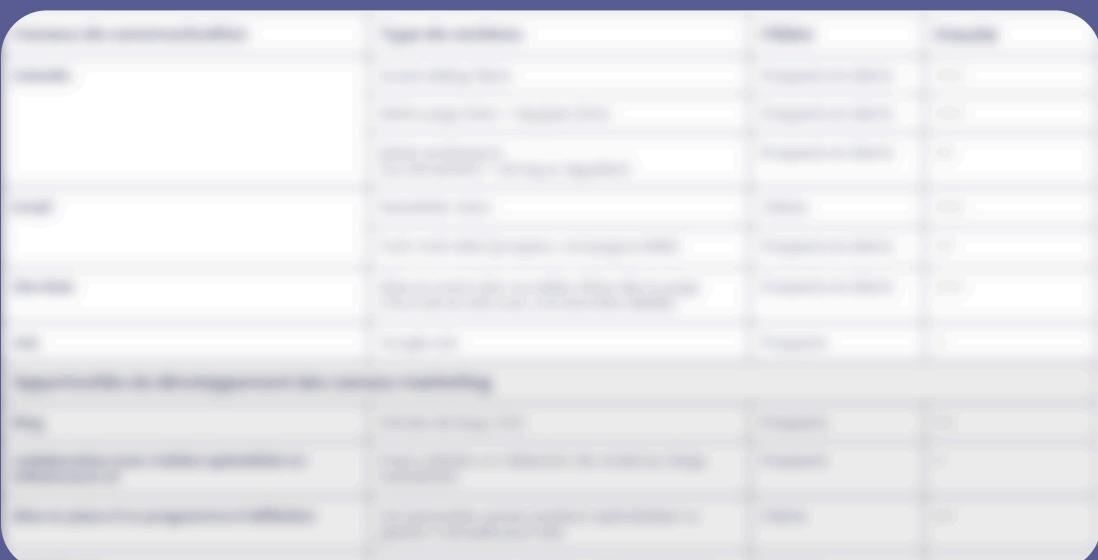


Les livrables

Un messaging spécifique
pour chaque offre



Des conseils métiers pour
accompagner les équipes
dans la mise en place
des actions marketing



Un plan marketing
complet et priorisé



Suivant





Les résultats

Des offres tarifaires complètes et ajustées pour répondre aux attentes des cibles, mais aussi en accord avec la vision et les ambitions du fondateur.

Un plan marketing de lancement complet et priorisé avec des conseils pratiques pour accompagner les équipes en place dans la création et la rédaction des contenus.

Un projet de refonte tarifaire mené à bien avec une satisfaction client optimale.





Besoin d'une expertise en **Product Marketing** ?

Discutons-en !

