

Étude de cas

Diagnostic Commercialisation d'un produit innovant

Élabore accompagne leurs clients dans le développement de produits *hardware*. Un jour, un produit prend naissance à même l'entreprise, mais...

"comment apporter ce produit sur le marché?"



L'entreprise regarde d'abord les solutions de marketing, mais l'approche ne correspond pas à leur besoin. C'est alors qu'il font appel à Ton Équipier.

Vision claire sur les prochaines étapes

Lors du diagnostic, Ton Équipier identifie l'état actuel de la situation, ainsi que les objectifs de l'entreprise. Cela permet de positionner le client dans une stratégie de commercialisation et de visualiser les prochains jalons pour atteindre ces objectifs.

De ce travail découle un plan de match avec des actions concrètes pour avancer vers les objectifs.



Benjamin Paquet
Directeur des opérations

ELABORE

"Ce qui apporte vraiment de la valeur c'est le plan de match concret. Ça nous amène à utiliser l'information, ce n'est pas juste un rapport que l'on va mettre dans un tiroir."

*-Benjamin Paquet
Directeur des opérations, Elabore*

Besoin

Se faire guider dans la bonne direction pour réussir leur mise en marché

Solution

Diagnostic avec Ton Équipier

Résultat

Prise de recul sur la situation actuelle

Plan de match concret pour passer à la prochaine étape