

TARGET MAP – Présentation du prospect

CITATION

“
Innové demande aussi de la rigueur et de la sécurité”

PASSIONS ET ACTIVITÉS

😊

QUALITÉ 1 DÉFAUT 1
QUALITÉ 2 DÉFAUT 2
QUALITÉ 3 DÉFAUT 3

PROFIL
Informations démographiques

TRANCHE D'ÂGE 30 à 60 ans – souvent un homme
LIEU D'HABITATION Région Rhône Alpes
SITUATION DE FAMILLE Situation personnelle pas pertinente

DRIVERS
Ce qui le dirige

ENJEUX OBJECTIFS Tenir le planning de développement
DÉSIRS Gérer les échanges entre toutes les parties prenantes
PEURS
FRUSTRATION

MARQUES
Auxquelles il est attaché

Pertinence à vérifier

JOB
Entreprise, métier et situation professionnelle

MÉTIER
ENTREPRISE
LIEU DE TRAVAIL
COMPÉTENCES
SPÉCIFIQUES MARCHÉ

Utilisateur

ACHETEUR

INFLUENCEUR

PRESCRIPTEUR

VENDEUR

Pierre sera acheteur et utilisateur de la prestation.
Il a un rôle d'influenceur auprès des équipes de conception

PHASE DE CURIOSITÉ

INSATISFACTIONS
DOULEURS (PAIN)
ENVIES (GAINS)

Eviter l'effet tunnel!
Difficulté à harmoniser les différentes parties prenantes
Gérer la pression du temps et du budget

PHASE D'INTÉRÊT

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS
CRITÈRES
ATTENTE

Prix
Délai
Facilité
Fidélité au modèle

PHASE DE DÉCISION

OBJECTIONS
QUESTIONS
BLOCAGES

Comment embarquer les parties prenantes?
J'ai un doute sur la qualité du rendu.
Mon métier est particulier...

PHASE D'ACTION

ATTENTES SPÉCIFIQUES
CAPACITÉ

Être accompagné régulièrement.
Créer un processus sans couture en intégrant ce nouvel acteur.

DISPLAY MARKETING
CANAUX
PROXIMITÉ

OUTREACH MAIL et COURRIER
CANAUX
PROXIMITÉ

« L'innovation en plasturgie : comment évitez-vous l'effet tunnel ? »

SEARCH MARKETING
PLATEFORMES
MOTS CLÉS

PARTENARIATS MÉTIERS
Bureaux d'étude
Consultants / Formateurs spécialisés

PHASE DE CURIOSITÉ
« WHY NOT ?... »

APPÂT
MESSAGE

CHATBOT
« Risquez vous l'effet tunnel ? Auditez votre processus de conception en 3 minutes »

PHASE D'INTÉRÊT
« WHAT IF... »

APPÂT
MESSAGE

CALCULATEUR
« Évaluez le prix et le délai de fabrication de votre préprototype »

PHASE DE DÉCISION
« HOW ? »

APPÂT
MESSAGE

WEBINAIRE GRATUIT
« Comment XX Industrie a gagné 33% de temps de conception en intégrant le préprototypage 3D »

PHASE D'ACTION
« GO ! »

APPÂT
MESSAGE

Remise sur le premier préprototype
Accompagnement particulier.

RÉTENTION

RÉSEAUX SOCIAUX
THÈMES
ANIMATION

BLOG
Avantages, Fonctionnalités
Retours d'expérience

NEWSLETTERS
SUPPORT
FRÉQUENCE

Newsletter mensuelle

DAILY MESSAGES
SUPPORT
FRÉQUENCE

EN DÉCL. SÉQU.

Séquence progression classique

EN DÉCL. SÉQU.

Séquence webinaire

EN DÉCL. SÉQU.

Séquence scarcity management

PHASE DE CURIOSITÉ

BÉNÉFICES
PAIN RELIEVERS
GAIN CREATORS

Valider de manière très souple les aspects esthétique et ergonomie
Réduire les risques de hors piste
Mieux impliquer les parties prenantes

PHASE D'INTÉRÊT

SAVOIR FAIRES DIFFÉRENTIATEURS
CARACTÉRISTIQUES
FONCTIONNALITÉS

Compatibilité avec les softs utilisés par les clients
Rapidité
Prix

PHASE DE DÉCISION

GARANTIES
MODALITÉS FINANCIÈRES
ÉLÉMENTS DE CRÉDIBILITÉ

Garantie 3 essais
Paiement à la livraison
Crédibilité des actionnaires

PHASE D'ACTION

GAMME D'UPSELLS
ÉLÉMENT DE RARETÉ

Formation
Accompagnement au changement
Abonnement type talon/jetons

PROMESSE

“
Apporter de la souplesse dans le processus de conception des industries”

RÉFÉRENCES TECHNIQUE

Éditeurs de logiciels
Fabricants de machines d'impression 3D

MARQUE - LOGO

DEGRÉS D'INNOVATION

INNOVATION DE MARCHÉ
Les interlocuteurs mesurent très bien le manque de souplesse et les risques, mais n'ont pas identifié de solution et compensent.

INNOVATION DE PRODUIT
Le marché n'a pas connaissance de l'existence de la solution ou ne pense pas qu'elle soit disponible ou accessible.

SOLUTION CONNUE
Le marché sait que la solution existe et a conscience qu'elle est disponible et accessible.

SOLUTION INCONNUE
Le marché n'a pas connaissance de l'existence de la solution ou ne pense pas qu'elle soit disponible ou accessible.

RYTHME DE VOTRE OFFRE

OFFRE DE CONSOMMATION COURANTE
Lorsque l'impression 3D est entrée dans les processus de conception, les clients font appel à Protoprod à chaque nouveau projet.

DIFFICULTÉ DE DÉCISION

PRIX DE L'OFFRE
DURÉE D'USAGE DE L'OFFRE
COMPÉTENCES NÉCESSAIRES POUR DÉCIDER
IMPACT DE L'OFFRE

DIFFICULTÉ DE DÉCISION
La difficulté vient de l'impact que subira le processus de travail et les changements amenés à tous ses participants.

OFFER MAP – Présentation de l'offre

Produit Gamme

Prestation de pré-prototypage