

LANCEMENT DE PRODUITS NOUVEAUX

L 'INTERACTION DES PRESTATAIRES DE SERVICES INTERNES

J.lou POIGNOT

10/04/06

LES PRESTATAIRES DE SERVICES INTERNES

LES RELATIONS AVEC LES AUTRES SERVICES

LES PRESTATAIRES DE SERVICES INTERNES

- ✘ LA FORCE DE VENTE
- ✘ LA PUB/COM
- ✘ LE SERVICE FINANCIER
- ✘ LE SERVICE DE LA PRODUCTION
- ✘ LA R & D

RELATIONS AVEC LA FdV

DIFFICILES MAIS

E.S.S.E.N.T.I.E.L.L.E.S !

(conflit d'intérêts)

RELATIONS AVEC LA FdV

Par exemple:

- **Négociation de l'allocation du temps**
- **Présentation du plan marketing**
- **Evaluation de la FdV**
- **Visites sur le terrain**

RELATIONS AVEC LA FdV

2 conseils:

1er - Les commerciaux sont des gens de communication orale !

2ème - Le CdP ne doit pas surcharger les commerciaux de demandes d'études et d'information.

LES RELATIONS AVEC LA PUB/COM

3 TACHES PRINCIPALES:

- **Le média planning**
- **Le dossier de presse**
- **Le brief agency**

LES RELATIONS AVEC LA PUB/COM

LE MEDIA PLANNING

**« Cahier des charges » de la campagne
de communication publicitaire**

LES RELATIONS AVEC LA PUB/COM

LE DOSSIER DE PRESSE

**Objectif: Inciter les journalistes à écrire
un papier sur notre produit.**

**Le dossier de presse regroupe tous les
éléments jugés utiles aux journalistes.**

LES RELATIONS AVEC LA PUB/COM

LE DOSSIER DE PRESSE

Exemple de plan:

Présentation de la société,

Dossier technico-commercial du produit,

Documentation commerciale,

Les clients potentiels,

La concurrence,

Une revue de presse.

NB: Prévoir un échantillon ou un essai,

Prévoir l'invitation des journalistes à une présentation ou JPO

LES RELATIONS AVEC LA PUB/COM

LE BRIEF AGENCY

Tous les éléments nécessaires et suffisants pour permettre à l'agence d'avoir une idée claire de l'entreprise, de ses produits, de ses objectifs,

Points clés:

Le produits n'est jamais nu,

Le produit n'est jamais seul.

LES RELATIONS AVEC LA PUB/COM

LE BRIEF AGENCY

1. Analyse de l'existant

- Produit,
- Marché,
- Clients,
- Distribution,
- Concurrence,
- Communication
antérieure.

2. Les objectifs

- Notoriété, Image,
Volume, PdM...?

3. Les contraintes

- Légales, temps,
corporate...

4. Les moyens

- Budget.

RELATIONS AVEC LE SERVICE FINANCIER

3 TACHES PRINCIPALES:

- **Etablissement du budget**
- **Analyse des coûts**
- **Consultation sur investissement**

RELATIONS AVEC LA PRODUCTION (1)

Prévision de la production

RELATIONS AVEC LA PRODUCTION (2)

Risques de conflits d'intérêts liés aux:

- **A-coups de production liés aux promotions**
- **Productions spéciales**
(attention aux opérations simultanées)

RELATIONS AVEC LA R & D

- **Conception des produits**
- **Réalisation des prototypes**
- **Expérimentation des prototypes**
- **Passage à l'industrialisation**
- **Amélioration des produits**