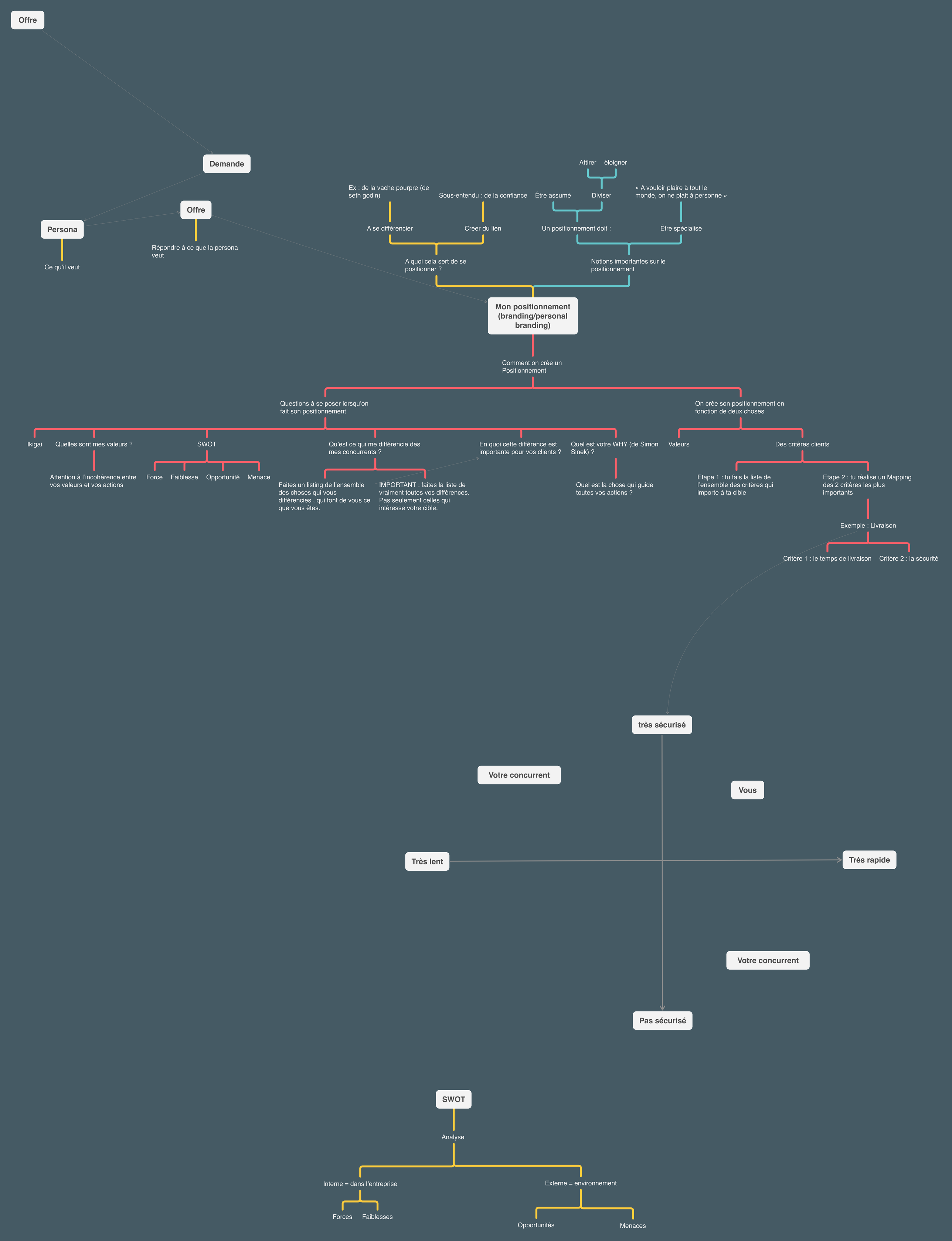
Offre
Demande
Persona
Ce qu'il veut
Offre
Répondre à ce que la persona veut
Ex : de la vache pourpre (de seth godin)
Sous-entendu : de la confiance
A se différencier
Créer du lien
A quoi cela sert de se positionner ?
Attirer
éloigner
Être assumé
Diviser
Un positionnement doit :
« A vouloir plaire à tout le monde, on ne plait à personne »
Être spécialisé
Notions importantes sur le positionnement
Mon positionnement (branding/personal branding)
Comment on crée un Positionnement
Questions à se poser lorsqu'on fait son positionnement
Ikigai
Quelles sont mes valeurs ?
Attention à l'incohérence entre vos valeurs et vos actions
SWOT
Force
Faiblesse
Opportunité
Menace
Qu'est ce qui me différencie des mes concurrents ?
Faites un listing de l'ensemble des choses qui vous différencies , qui font de vous ce que vous êtes.
IMPORTANT : faites la liste de vraiment toutes vos différences. Pas seulement celles qui intéresse votre cible.
En quoi cette différence est importante pour vos clients ?
Quel est votre WHY (de Simon Sinek) ?
Quel est la chose qui guide toutes vos actions ?
On crée son positionnement en fonction de deux choses
Valeurs
Des critères clients
Etape 1 : tu fais la liste de l'ensemble des critères qui importe à ta cible
Etape 2 : tu réalise un Mapping des 2 critères les plus importants
Exemple : Livraison
Critère 1 : le temps de livraison
Critère 2 : la sécurité
très sécurisé
Votre concurrent
Vous
Très lent
Très rapide
Votre concurrent
Pas sécurisé
SWOT
Analyse
Interne = dans l'entreprise
Forces
Faiblesses
Externe = environnement
Opportunités
Menaces