

Neuf façons de préparer son entreprise en vue de la commercialisation de nouveaux produits ou services

1. Déterminez ce que veulent vos clients

- Obtenez les commentaires de vos clients sur leurs souhaits et leurs besoins (en réalisant des sondages, en vous adressant à eux dans les médias sociaux, au moyen de formulaires sur Internet ou en leur posant directement la question).
- Faites le bilan des réponses obtenues et dressez un plan d'action.

2. Participez à des foires commerciales ou visitez-les pour y trouver de l'inspiration

- Inspirez-vous de ce que font les autres entreprises.
- Si vous êtes exposant, demandez l'avis des clients.
- Établissez des contacts avec des gens de secteurs d'activité connexes afin d'échanger des idées.

3. Faites du réseautage

- Assistez à des conférences et participez à des événements sectoriels afin d'être au courant des nouveautés dans votre marché.
- Joignez-vous à des groupes tels qu'une chambre de commerce afin d'échanger des idées avec d'autres entrepreneurs.

4. Tirez le maximum d'Internet

- Suivez des mentors ou des entrepreneurs que vous admirez dans les médias sociaux.
- Abonnez-vous à des fils d'actualité de votre secteur d'activité.
- Recherchez des livres blancs et des travaux de recherche.
- Surveillez les tendances auxquelles peuvent vous sensibiliser des fournisseurs, des spécialistes sectoriels et des maîtres à penser.

5. Commencez votre planification

- Confirmez qu'il y a une demande pour les nouveaux produits que vous envisagez.
- Assurez-vous d'être en mesure de fabriquer ou de fournir les nouveaux produits ou services.
- Assurez-vous que vos prix sont réalistes.
- Vérifiez que vous avez la capacité de tenir vos promesses.

6. Formez un comité de développement de produits

- Déterminez qui devrait y siéger.
- Faites des remue-méninges avec vos employés afin de trouver des idées.
- Retenez les meilleures idées.
- Nommez des directeurs de projet et allez de l'avant.

7. Augmentez votre capacité

- Déterminez si vous avez besoin de nouvel équipement, d'installations ou de personnel supplémentaire pour la production.
- Prévoyez du financement.
- Discutez avec votre banquier des fonds dont vous avez besoin.

8. Faites des tests, des tests et encore des tests

- Développez un prototype à mettre à l'essai auprès de vos clients.
- Demandez à vos employés de vous donner leur avis et de vous faire des suggestions.
- Recueillez continuellement des commentaires.
- Faites toute modification requise en fonction des commentaires reçus.

9. Lancez votre nouveau produit ou service

- Créez du matériel de marketing pour le nouveau produit ou service.
- Concevez une campagne de marketing qui encouragera les clients à essayer votre nouveau produit ou service.
- Faites parler de vous sur Internet (bloques et commentaires).