



Diagnostic préliminaire des besoins Communication & Marketing

Dans le but de vous donner un moment de réflexion sur l'état actuel de vos stratégies de communication, je vous invite à remplir ce questionnaire.

Cet outil a été créé pour vous aider à prendre conscience de vos besoins réels. Y répondre vous donnera des pistes sur les priorités pour une stratégie réussie et vous permettra de constater où vos besoins se situent.

De plus, vous pourrez ainsi vérifier si la perception que vous aviez de vos besoins est juste. En ce sens, il est intéressant que toutes les parties concernées répondent aux questions, si vous êtes plusieurs à mener ce dossier.

Oyez Communications peut vous aider dans une vision globale de vos communications et vous diriger vers les bonnes ressources par la suite.

Contactez-moi si vos besoins sont les suivants :

- Positionnement stratégique de votre entreprise et message pour l'appuyer
- Analyse de vos communications actuelles et comment les améliorer
- Analyse de l'efficacité de votre site Web / présence Web
- Animation de communauté appuyée sur une stratégie développée ensemble
- Stratégie de communication et plan d'action
- Rédaction de contenus de site Web, billets de blogue ou nouvelles
- Rédaction de contenus divers (brochures, hommages, publicités, etc.)
- Formation et accompagnement pour améliorer son autonomie en communication
 - Utilisation stratégique des médias sociaux
 - Améliorer ses textes publicitaires ou pour le Web
 - Comment mieux se vendre (messages, réseautage, suivis, etc.)
 - Améliorer sa présence Web

Lorsque d'autres besoins sont identifiés, nous référons à des ressources pouvant y répondre. Oyez! Communications n'offre pas directement les services dans les domaines suivants:

- Stratégie publicitaire pour la télévision
- Google Adwords / Bannières Web
- Réalisation du design et de la programmation de site Web. (Oyez Communications travaillera l'analyse, la rédaction et l'efficacité du site.)
- Conception d'image corporative
- Animation de communauté pour une entreprise qui n'est pas d'abord passée par une analyse stratégique
- Étude de marché



Informations générales sur l'entreprise

Nom de l'entreprise :

Nom du / des propriétaires :

Nombre d'employés :

Date du diagnostic :

Personne rencontrée :

Cochez (✓) une ou plusieurs cases en lien avec l'entreprise

1. À quelle étape vous situez-vous dans l'établissement d'un plan marketing?



a. Je n'ai pas de plan marketing

b. J'ai un plan marketing qui date de moins de 1 an

c. J'ai un plan marketing de plus de 1 an (Année : _____)

d. J'ai aussi un plan de communication pour atteindre mes objectifs marketing

e. J'ai un plan marketing mais je n'ai pas de plan de communication

f. J'ai un plan de communication mais pas de plan marketing

g. J'ai un plan marketing et un plan de communication, mais je n'ai pas réalisé les actions

h. Je suis en urgence et j'ai besoin de poser des actions rapidement. La stratégie viendra après



2. Parmi les éléments suivants, lesquels maîtrisez-vous de façon à pouvoir répondre instantanément si la question vous est posée.



- a. La mission de mon entreprise est bien définie

- b. Je connais mes différents segments de marché et je peux les décrire

- c. Je connais mon segment de marché le plus payant

- d. Je connais mes concurrents.

- e. Je n'ai pas de concurrent

- f. J'ai une vision claire de où je veux être dans 5 ans

- g. J'ai un (ou des) objectif(s) marketing à atteindre, chiffrés en quantité et en temps

- h. J'ai un budget de promotion et il est de _____ par année

- i. Mes produits sont plus chers que ceux de mes concurrents

- j. Mes prix sont comparables à ceux de mes concurrents

- k. Mes produits sont moins chers que mes concurrents

3. En quoi vous DÉMARQUEZ-vous de vos concurrents? Attention, vous devrez démontrer clairement que vous vous démarquez si vous cochez une ligne.



- a. Le service à la clientèle est meilleur ici que chez mes trois principaux concurrents

- b. Nos produits sont uniques dans notre secteur d'activité

- c. Les employés sont heureux de travailler pour nous

- d. Nous avons un très bas taux de roulement de personnel et notre équipe est stable

- e. Nous respectons les délais de livraison



-
- f. Nous sommes faciles à joindre pour nos clients
-
- g. Nous innovons constamment et restons à l'avant-garde de notre industrie
-
- h. Nous avons une présence médiatique forte
-
- i. Nous avons une présence Web forte. Sur les mots-clés de mon industrie, mon entreprise sort dans les premiers résultats de recherches
-
- j. Nous sommes flexibles et capables de répondre rapidement aux demandes
-
- k. Nous en offrons plus que ce à quoi s'attend le client
-
- l. Autre :
-

4. Quels sont vos plus grands défis pour atteindre vos objectifs marketing?



- a. Trouver les ressources **financières** pour accomplir le plan de communication.
-
- b. Trouver les ressources **humaines** pour accomplir le plan de communication
-
- c. Apprendre et maîtriser les nouvelles connaissances nécessaires pour réaliser moi-même mon plan de communication
-
- d. Être capable de parler de mon produit/service de façon claire et précise
-
- e. Développer mon marché par le contact direct
-
- f. Développer mon marché en utilisant le Web
-
- g. Apprendre à communiquer avec les médias
-
- h. Apprendre à gérer mon temps afin d'accomplir mon plan de façon stable et durable
-
- i. Mobiliser mon équipe
-
- j. Avoir une vision claire pour mon entreprise
-
- k. Accroître mes aptitudes personnelles en communication
-



l. Convaincre mon équipe et/ou patron des bien fondés d'une stratégie

m. Autre :

5. En quoi croyez-vous avoir besoin d'aide :



a. Suite à ce questionnaire, je constate que je n'ai pas besoin d'aide

b. Faire une étude de marché

c. Faire un plan marketing

d. Faire une stratégie de communication

e. Nous accompagner pour accomplir la stratégie de communication

f. Développer un site Web

g. Améliorer et réviser mon site Web

h. Je veux apprendre à utiliser les réseaux sociaux

i. Je veux que quelqu'un gère mes réseaux sociaux

j. Je veux que quelqu'un rédige des nouvelles pour mon site Web

k. Je veux qu'on analyse les outils de communication que l'on utilise déjà en vue de voir comment on peut les améliorer

l. Je veux comprendre les statistiques de mon site Web et comment les utiliser

m. Autres :

Vous venez de remplir ce questionnaire et constatez que vous avez besoin d'aide. Je vous invite à me contacter et nous discuterons ensemble de vos résultats.

Contactez Cindy Rivard par téléphone au 418-714-3042 ou par courriel à cindy@oyezcommunications.com

Si vous préférez que nous remplissions ensemble ce questionnaire, communiquez avec moi pour prendre un rendez-vous ou consultez mon horaire sur <http://doodle.com/cindyrivard>