Quels produits ou quels services pour quels besoins ?

Comment détecter les besoins des utilisateurs pour leur proposer une solution adaptée ?

- Études de marchés
- Veille stratégique
- Grâce aux outils numériques et aux données massives

Quelle approche marketing adopter ?

- Approche réactive
- Approche anticipatrice
- Approche créative
- Approche interactive

Comment proposer une offre créatrice de valeur ?

Un produit ou un service doit créer de la valeur

Pour les entreprises privées	Pour les organisations publiques ou à but non lucratif
Répondre à des besoins de manière rentable et durable en créant de la valeur ajoutée	Répondre à un besoin de manière durable en couvrant les coûts de production
Flux financiers permettant de rémunérer les différentes parties prenantes	La valeur ajoutée est parfois difficile à mesurer en termes financiers

Comment choisir un modèle économique cohérent ?

Un modèle économique comporte 3 éléments

- La proposition de valeur
- L'élaboration de la proposition de valeur
- Le modèle de revenu