



STRATÉGIE DE L'OFFRE »

L'innovation en matière de conception d'offre

**Comment innover en matière de conception d'offre produit ou service ?
Comment améliorer votre connaissance client et anticiper leurs besoins ?
Comment concevoir une offre réellement unique sur le marché ?
Comment réussir le lancement d'une nouvelle offre ?**

Dans un contexte de marché toujours plus compétitif, la réussite passe par l'innovation et la pertinence des offres.

L'environnement actuel connaît des zones de turbulence de plus en plus importantes : défi sociétal, consumériste, réglementaire, technologique ou concurrentiel.

Les offres qui s'imposent sont celles qui anticipent les comportements et les usages en émergence. Or, la connaissance des clients s'est aujourd'hui largement enrichie tant sur les consommations que sur les usages et les comportements.

En effet, il est intéressant d'observer et d'intégrer un certain nombre de ces phénomènes dans la réflexion sur l'innovation de l'offre.

Aujourd'hui à titre d'exemples :

- > **Le gratuit côtoie le très cher** car la valeur d'usage donnée aux choses varie pour un même individu (le "Tati / Chanel").
- > **L'appartenance à une tribu**, plus que la famille, éclatée par ailleurs, influence les modes de consommation.
- > **La génération d'appartenance** en dit plus que l'âge : la génération 68 constitue nos papy boomers d'aujourd'hui, nouveau marché de masse.
- > **La relation au temps** et l'émergence du fast (food, shopping, dating) impriment une nouvelle relation à l'offre.
- > **Les technologies** et notamment le mobile, véritable télécommande du quotidien, s'installent durablement dans nos interactions à l'offre.

Depuis plus de 5 ans, Atos Consulting accompagne ses clients dans leurs réflexions marketing.

Pour répondre aux enjeux de vos clients, nous avons développé des approches issues à la fois des savoir-faire relatifs au marketing, à la sociologie et aux statistiques.

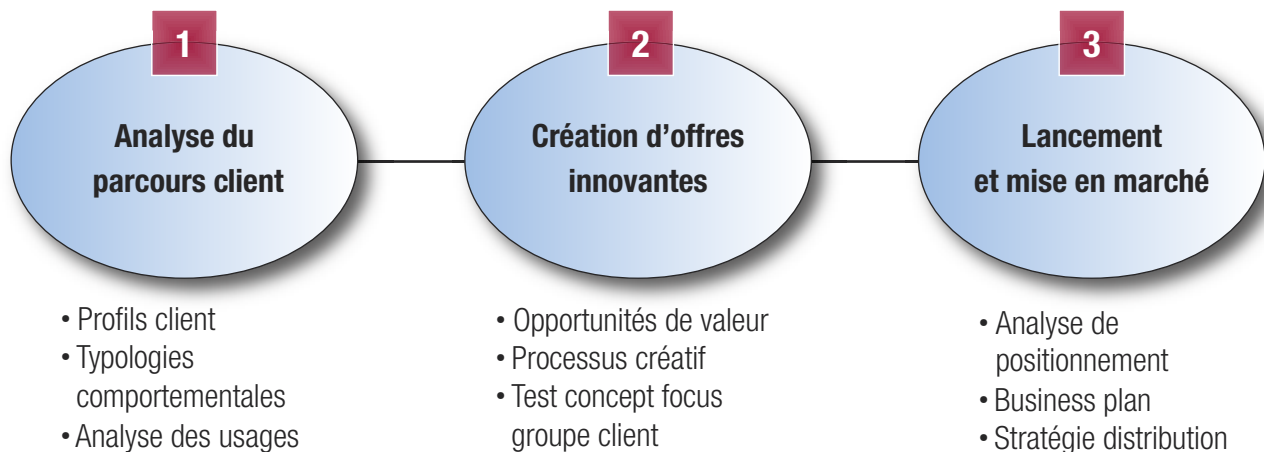
Nous réalisons nos missions en étroite collaboration avec le client, afin d'obtenir des résultats dont la compréhension et l'appropriation par les collaborateurs se construisent au fil de l'intervention.

Nos propres consultants travaillent en équipes mixtes, alliant expertise stratégique et connaissance sectorielle.

Ainsi la stratégie d'innovation de l'offre doit combiner connaissance client, analyse des usages, et compréhension des phénomènes de société.

Stratégie de l'offre

L'innovation en matière de conception d'offre



Comment organiser votre démarche de conception d'une offre innovante?

Toute réflexion sur l'offre doit s'accompagner d'une compréhension fine des usages et attitudes. Cette démarche est ainsi l'occasion de revenir sur la toile de fond de l'environnement de consommation de votre secteur.

Notre démarche complète s'organise en trois grandes étapes.

> Analyser le parcours du client

C'est avoir une compréhension fine des clients à travers des éléments sociodémographiques mais aussi et surtout des éléments relatifs à leurs consommations, comportements et attitudes face à l'usage d'un produit ou d'un service.

C'est disposer d'une typologie pertinente en regard de l'univers de besoin à couvrir et reposant sur les valeurs d'usage.

C'est comprendre les aspérités de l'offre, celles qui feront réellement la différence par rapport à d'autres caractéristiques plus implicites, évidentes pour le client.

> Créer des scénarios d'offres innovantes

C'est identifier les espaces de valeur pour le client, non couverts ou insuffisamment, qui sont autant d'opportunités d'amélioration.

C'est animer un processus créatif de génération de scénarios d'offre permettant de démultiplier la valeur d'usage pour le client.

C'est tester la réceptivité et la valeur donnée aux nouveaux concepts d'offre : compréhension, valorisation, intention de consommation.

> Accompagner le lancement et la mise en marché

C'est concevoir le cahier des charges détaillé de l'offre : ciblage, promesse client et sa déclinaison opérationnelle, sa tarification.

C'est formaliser le modèle économique sous-jacent et le business plan à 3/5 ans.

C'est définir les modalités de distribution et préparer la mise en marché auprès du réseau.

Nos offres

> **Connaissance client** : analyser et comprendre les usages et attitudes.

> **Conception d'offre** : définir les attributs d'une nouvelle offre.

> **Mise en marché** : piloter le lancement d'une offre.

Ils nous font confiance

Nous intervenons pour le compte de grandes organisations appartenant à différents secteurs d'activités s'adressant essentiellement au grand public. A titre d'exemple, Atos Consulting a accompagné un groupe bancaire dans l'élaboration et la mise en marche d'une offre originale de services à la personne dans le cadre du plan Borloo.

CONTACTS

Atos Consulting
Practice Stratégie & Innovation
fr-ac.contact@atosorigin.com

www.atos-consulting.com

Atos Consulting, le pôle conseil d'Atos Origin, est l'un des leaders sur le marché des services de conseil en management et en systèmes d'information.

Avec plus de 2 500 collaborateurs dans le monde, Atos Consulting accompagne ses clients dans leurs projets de transformation organisationnelle et technologique en leur apportant des solutions pragmatiques et innovantes dans les télécommunications, l'industrie, les services financiers et le secteur public.