

Synthèse

À retenir

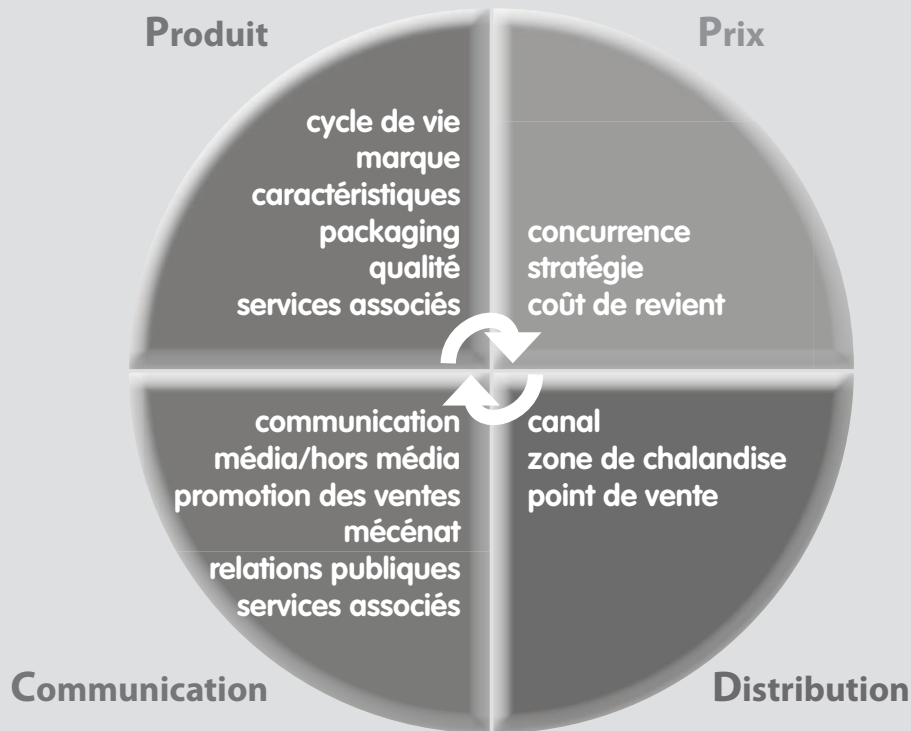
Le plan de marchéage est l'ensemble des actions que peut utiliser le chef d'entreprise pour mieux vendre sur son marché. Ces actions portent sur le produit, le prix, la distribution et la communication (« les 4P »).

1 La politique de produit

Décisions portant sur la définition et les caractéristiques du produit, pour la meilleure adéquation possible aux besoins

2 La politique de prix

Déterminée à partir des coûts de revient et dépendant de la politique commerciale



3 La politique de communication

Actions à entreprendre pour informer les consommateurs et faire connaître les qualités et les avantages du produit

4 La politique de distribution

Choix du canal de distribution pour acheminer ses produits à la clientèle