

Modèle de Dossier Marketing à Télécharger (Word)

Ce modèle de dossier marketing prêt à l'emploi vous aide à structurer votre stratégie, votre plan d'action et votre budget de manière professionnelle. Téléchargez-le, personnalisez-le et impressionnez votre équipe ou vos clients.

Ce document est un modèle générique. Adaptez-le à votre secteur, votre marché et vos objectifs. Les données que vous y intégrez doivent être vérifiées et conformes à votre réalité.

Mode d'emploi

1. Téléchargez le fichier Word et ouvrez-le avec un logiciel de traitement de texte.
2. Remplacez les textes entre crochets par vos informations spécifiques (nom de l'entreprise, date, etc.).
3. Complétez chaque section en suivant les instructions fournies dans le document.
4. Mettez à jour le sommaire automatique après avoir modifié les titres (clic droit > Mettre à jour le champ).
5. Relisez, ajustez la mise en forme et exportez en PDF si nécessaire.

Contenu du modèle

Le modèle comprend : une page de garde, un sommaire automatique, une introduction, une analyse de marché, une analyse SWOT, la définition de la cible, les objectifs marketing, la stratégie (4P), un plan d'action détaillé, un budget prévisionnel et des indicateurs de performance (KPI).

Instructions d'utilisation

Chaque section contient des instructions entre parenthèses. Par exemple, pour l'analyse SWOT, listez les forces, faiblesses, opportunités et menaces. Utilisez des tableaux pour structurer vos données. Le budget doit être réaliste et justifié.

Modèle prêt à adapter

[LOGO OU NOM DE L'ENTREPRISE] [Date] # DOSSIER MARKETING ## 1. Introduction Présentez le contexte, le but du dossier et son périmètre. ## 2. Analyse de marché ### 2.1 Taille et tendances [Indiquez les tendances clés, la taille du marché, etc.] ### 2.2 Concurrence [Identifiez les principaux concurrents et leur positionnement.] ### 2.3 Clientèle cible [Segmentez votre marché : données démographiques, comportementales, etc.] ## 3. Analyse SWOT | Forces | Faiblesses | |-----|-----| | [Force 1] | [Faiblesse 1] | | [Force 2] | [Faiblesse 2] | | Opportunités | Menaces | |-----|-----| | [Opportunité 1] | [Menace 1] | | [Opportunité 2] | [Menace 2] | ## 4. Objectifs marketing - Objectif 1 : [Objectif quantifié, ex : augmenter les ventes de 10% en 6 mois] - Objectif 2 : [Objectif] - Objectif 3 : [Objectif] ## 5. Stratégie marketing (4P) ### 5.1 Produit [Description du produit/service, gamme, qualité, etc.] ### 5.2 Prix [Politique de prix, remises, conditions de paiement] ### 5.3 Distribution [Canaux de distribution, logistique] ### 5.4 Communication [Actions de communication : publicité, relations publiques, digital, etc.] ## 6. Plan d'action | Action | Responsable | Date début | Date fin | Budget | |-----|-----|-----|-----|-----| | [Action] | [Nom] | [JJ/MM/AAAA] | [JJ/MM/AAAA] | [Montant] | ## 7. Budget prévisionnel | Poste | Coût | |-----|-----| | [Poste] | [Montant] | | [Poste] | [Montant] | | Total | [Total] | ## 8. Indicateurs de performance (KPI) - KPI 1 : [Indicateur, ex : taux de conversion] - KPI 2 : [Indicateur] - KPI 3 : [Indicateur] ## 9. Conclusion [Résumez les points clés et les prochaines étapes.]

Checklist

- [] Avoir défini une cible précise
- [] Avoir réalisé une analyse concurrentielle
- [] Avoir fixé des objectifs mesurables
- [] Avoir établi un budget réaliste
- [] Avoir défini un plan d'action avec des responsables
- [] Avoir prévu des indicateurs de suivi
- [] Avoir relu et corrigé le document

[] Avoir fait valider par les parties prenantes

Questions fréquentes

Puis-je utiliser ce modèle pour une startup ?

Oui, ce modèle est adaptable. Pour une startup, insistez sur l'analyse de marché et la stratégie de croissance. Simplifiez si nécessaire.

Comment personnaliser le sommaire automatique ?

Dans Word, le sommaire se met à jour automatiquement si vous utilisez les styles de titre (Titre 1, Titre 2). Faites un clic droit sur le sommaire et choisissez 'Mettre à jour le champ'.

Ce modèle est-il conforme aux normes professionnelles ?

Il suit les standards courants d'un dossier marketing. Cependant, selon votre secteur, des sections supplémentaires peuvent être nécessaires. Adaptez-le à votre contexte.