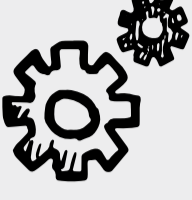





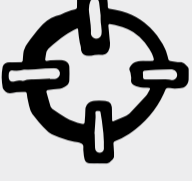






Le Digital Marketing Canvas

Développer une stratégie marketing pour accélérer la croissance

Conçu pour:

Date:

Mission L'objectif de l'entreprise et sa raison d'être 		Vision Les objectifs à long terme et ambitieux de l'entreprise 		
Marque  L'entière expression (rationnelle ou émotionnelle) de l'entreprise qui est communiquée au public.	Acquisition  Générer du trafic au travers de canaux.	Propositions de valeur  La promesse de valeur à délivrer, les avantages et les éléments différenciants.	Recommandation  Les utilisateurs qui recommandent votre produit à d'autres.	Audience cible  Les consommateurs (existants ou idéaux) et ses influenceurs.
	Activation  Une première action mesurable qui démontre un intérêt, une satisfaction ou une compréhension de la proposition de valeur.		Revenu  Votre business model.	
Marché  L'environnement de l'entreprise, les opportunités et menaces. Sa position relative au marché par rapport à la concurrence.		Rétention  Faire en sorte que vos utilisateurs reviennent autant que possible sur votre site / plateforme voire point de vente.		



This work is licensed under a Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit: <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San-Francisco, California, 94105, USA.

www.digitalmarketingcanvas.co

Conçu par : Jeremy Corman