

Extrait du econokoi.org - A faire, à penser pour une économie solidaire

<http://econokoi.org>

avantage-produit

- marketing - A connaître -

Marketing ○

Date de mise en ligne : mardi 19 dcembre 2006

Description :

La concurrence entre produits sur un marché tient leurs performances relatives sur différents critères de choix des consommateurs...

econokoi.org - A faire, à penser pour une économie solidaire

La concurrence entre produits sur un marché tient à leurs performances relatives sur différents critères de choix des consommateurs. Les avantages d'un produit désignent les critères sur lesquels celui-ci est préféré par les acheteurs/consommateurs par rapport aux concurrents.

C'est en fonction de ces avantages que le responsable du produit peut déterminer ses objectifs de clientèle (acheteurs/consommateurs sensibles à ces critères) et de communication (promesses du produit et arguments de vente qui les valident).

Or, les activités des entreprises sociales et solidaires sont souvent très proches de celles d'entreprises du marché libéral. Leurs arguments de vente ont donc tout intérêt à se démarquer de ceux que les entreprises classiques mettent en avant. C'est pourquoi bien souvent, les avantages retenus reflètent les spécificités de l'entreprise solidaire et les valeurs dont elle est porteuse, comme l'utilité sociale ou écologique du produit.