



01

Structurer le lancement d'une innovation industrielle

*«Comment transformer une innovation technique
en offre claire et commercialement lisible.»*



Le client

1 AMIS développe des solutions techniques destinées aux environnements industriels.

Le profil

Une PME industrielle structurée dont le marché historique est la machine spéciale et qui s'oriente vers la conception, la production et la commercialisation de produits en série.

Le projet

Lancement d'une gamme de tables de mise à niveau 100 % autonomes pour lutter contre les TMS.

L'enjeu



Clarifier
le positionnement
produit



Structurer
une logique
de gamme



Rendre
les bénéfices
compréhensibles
rapidement



Construire
des supports
commerciaux
efficaces



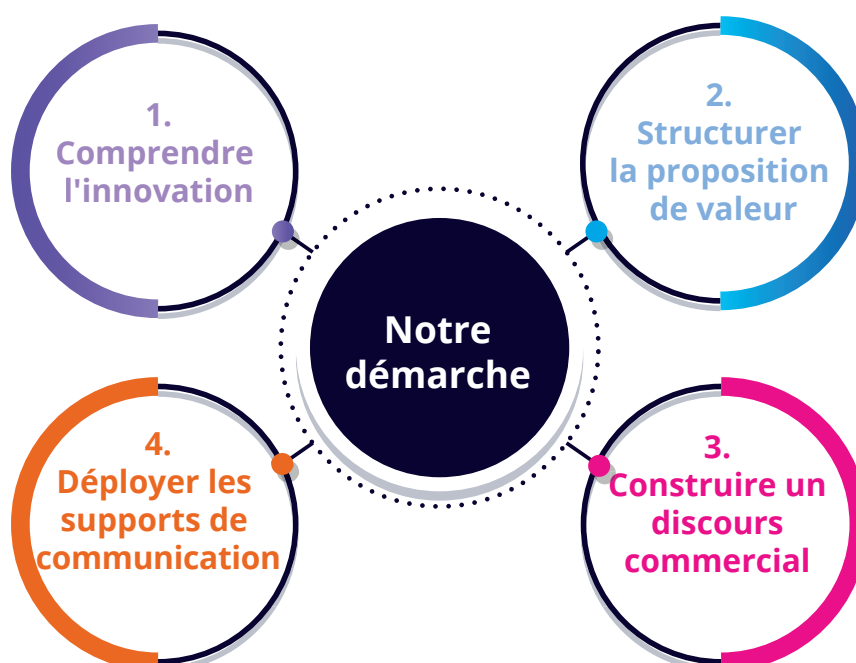
Une innovation performante... mais difficile à expliquer rapidement

Le produit disposait de nombreux avantages techniques :

- réduction des TMS,
- autonomie complète,
- simplicité mécanique,
- absence de maintenance et de contrôle régulier.

Mais le discours commercial restait complexe :

- cibles multiples,
- argumentation technique,
- absence de nom de produit,
- légitimité industrielle faible
- pas de structuration commerciale.



04

Une méthodologie claire et structurée

PHASE 1 – Structuration du discours produit

Objectif : poser les bases d'un discours clair et cohérent.

Travail réalisé :

- Formalisation de la promesse produit,
- Hiérarchisation des bénéfices clés,
- Adaptation du message aux différents interlocuteurs industriels,
- Création du nom du produit
- Définition d'une ligne graphique simple et identifiable.

Les supports construits avec le client :

- Document de structuration du discours produit
- Document sur le ton de la communication sur le produit
- Fiche argumentaire selon les différentes cibles de communication
- Tableau des promesses du produit par cible

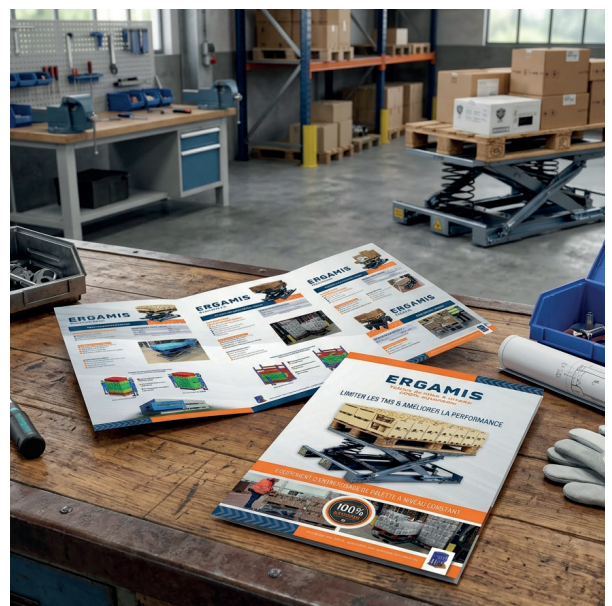
La création provient d'une démarche rationnelle et la validation de chaque étape par le client.

PHASE 2 – Mise à niveau des supports commerciaux

Objectif : disposer de supports lisibles et convaincants pour présenter la solution.

Travail réalisé :

- Création graphique du logo et charte graphique,
- Création ou refonte des fiches techniques produits,
- Création d'un site one page de présentation de la gamme
- Structuration visuelle des informations,
- Application de la ligne graphique au stand d'exposition



Ce que ce projet a permis

Passer d'un produit purement technique, avec un discours complexe et une offre difficile à vendre par une autre personne que son concepteur à un produit avec : un nom, une gamme, des argumentaires ciblés, des supports de communication (cartes de visite, plaquette, site internet, signalétique salon).

Clarification du positionnement

- Création du nom du produit
- Mise en avant des principaux arguments différenciants
- Argumentation adaptée aux différentes cibles : direction, production, QSSE, utilisateurs
- Définition d'une ligne graphique simple et identifiable.

Structuration durable de la gamme

- Création d'une grammaire de gamme : nom générique + déclinaison par gamme
- Des visuels standardisés et de qualité
- Un discours unique sur tous

Cohérence des supports

- Une ligne graphique unique avec code typographique, code couleur
- Des visuels standardisés et de qualité
- Un discours unique sur tous

Simplification du discours

- Orientation vers bénéfiques
- Des visuels standardisés et de qualité
- Un discours unique pour tous les équipes commerciales (internes et externe)

« Nous avons franchi une étape importante pour le développement commercial de notre produit. »

Olivier Vairo
Responsable de 1AMIS

Vous voulez développer des outils de communication commerciale efficaces pour vos produits ?

ON communication accompagne les PME et PMI industrielles pour :

- clarifier leur offre,
- structurer leur discours,
- rendre leurs innovations plus compréhensibles,
- développer des supports commerciaux efficaces.

Contactez-moi :

Thierry Prévot

Tél : 06 15 31 01 02

Courriel : thierry@oncommunication.fr



[www.linkedin.com/company/
on-communication-active](https://www.linkedin.com/company/on-communication-active)



www.oncommunication.fr