

Se défendre face à l'arrivée d'une innovation concurrente

Attention aux menaces de l'entrée de cette innovation sur le marché et à nos contraintes

Pas de réaction

- Entrée ignorée
- Abandon
- Accommodation

Attendre pour...

- Réfléchir à une riposte future: Affrontement
- Finalemnt abandonner, ignorer ou s'en accommoder

Réaction : Affrontement

- Qui dépendra de :
 - Ampleur
 - Intensité
 - Rapidité
 - Domaine
- Type d'innovation en réponse :
 - Innovation de rupture
 - Innovation incrémentale
- S'adapter aux besoins des clients et les faire participer
- Prix :
 - Stratégie d'écrémage des prix
 - Stratégie de pénétration
- Stratégies possibles
 - Stratégie de fusion, alliance, partenariat
 - Stratégie d'imitation
 - Stratégie Push ou Pull
 - Stratégie Low Cost
 - Stratégie de confortement
- Se concentrer sur un élément du mix marketing
 - Promotion
 - Prix
 - Place (distribution)
 - Produit
- Qui attaquer ?
 - Le leader
 - Un concurrent en perte de vitesse
- Réagir...
 - Avant l'entrée sur le marché de l'innovation de notre concurrent pour le dissuader de faire cette innovation
 - Après l'entrée mais le plus vite possible

Resources

Se défendre face à l'arrivée d'une innovation concurrente

This is just a demo map that you can delete right away, if you feel like it...