

Diagnostic communication

Ce questionnaire a pour objectif de diagnostiquer le contexte pour pouvoir clarifier une problématique de communication, il dure moins de 30 mn.

Répondez spontanément, selon votre perception, votre intuition.

Posez-vous, éteignez votre portable et en avant !

1 - À quelle étape de son cycle de vie est votre entreprise / organisme ?

- En phase de création
 En croissance
 À maturité
 En perte de vitesse

2 - Présentation de votre entreprise

Imaginez que vous présentez votre entreprise à un prospect qui ne connaît rien de vous. Présentez-vous en 4 lignes

.....

.....

.....

.....

3 - Quels sont vos métiers ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



4 - Quels sont les points forts par métier ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5 - Pourquoi l'entreprise existe-t-elle ? Son historique, ses forces...

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

6 - Quels sont les succès, les grandes réussites de l'entreprise ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



7 - Quels sont les échecs et/ou les difficultés de l'entreprise ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

8 - Quelles sont vos cibles ? B2B ? B2C ? Types de besoins ? implantation géographique, profil des cibles...

Cible N°1 (prioritaire) :

.....

.....

Cible N°2 (secondaire) :

.....

.....

9 - Quels sont les meilleurs moyens de toucher ces cibles ?

Quels sont les moyens que vous utilisez actuellement. Sont ils à développer, à améliorer ? précisez

.....

Presse Oui Non
À développer

Site Web : Oui Non
À développer

Publicité sur internet : Oui Non
À développer

Réseaux sociaux : Oui Non
À développer

Supports commerciaux Oui Non
À développer



Réseaux Oui Non (BNI, i-deal, Argento, CJD, DCF...)

À développer

Événements Oui Non

À développer

Salons professionnels Oui Non

À développer

Marketing direct Oui Non

(mailing courrier, e-mailing, prospection téléphonique, SMS)

Recommandation Oui Non

À développer

Autres (précisez) :

10 - Identité visuelle

Disposez-vous déjà d'une identité visuelle ou d'un logo dont vous êtes fier ?

Oui Non

11 - Qui sont vos 3 principaux concurrents ?

Concurrent N°1 :

Forces de concurrent 1

.....

Faiblesses de concurrent 1

.....

Concurrent N°2 :

Forces de concurrent 2

.....

Faiblesses de concurrent 2

.....

Concurrent N°3 :

Forces de concurrent 3

.....

Faiblesses de concurrent 3

.....



12 - Quelles sont vos forces et faiblesses par rapport à vos concurrents ?

Forces :

.....

Faiblesses :

.....

13 - Les valeurs de votre entreprise

Définissez vos valeurs ? Décrivez les mots ou les verbes qui illustrent votre entreprise, ses valeurs, son esprit, sa personnalité, sa manière d'agir ?

.....

.....

.....

.....

14 - Qu'est-ce vous rend fier de travailler pour votre entreprise ?

.....

.....

.....

.....

15 - Un futur collaborateur hésite entre votre entreprise et un concurrent.

Listez les 3 arguments que vous utilisez pour le convaincre de vous rejoindre

1

2

3.....

16 - Quelle image vos clients ont-ils de vous ?

Points positifs

.....

.....

Points négatifs

.....





17 - Quels sont les objectifs de votre entreprise ?

A court terme

.....

.....

A long terme

.....

.....

18 - Les facteurs clés de succès

En une phrase, pourriez-vous dire ce qu'il faut avant tout faire pour atteindre votre ou vos objectifs ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Nous pouvons vous accompagner dans tout ou une partie de ce diagnostic.

