

## La table ronde : un outil marketing qualitatif et stratégique

Bien des entreprises ne cernent pas toujours les intérêts de cet outil apparemment simple.

- **Utilisée en amont**, elle vous aidera à déterminer les axes forts de votre stratégie marketing.
- **Utilisée en aval**, elle confirmera ou infirmera ou précisera les éléments de votre stratégie

**Dans tous les cas, la table ronde a pour objectif de pénétrer la « black box » de la cible sollicitée.**

*Voici 12 illustrations du pourquoi de la table ronde*

### En interne

- Comprendre la vision et les besoins des différentes populations de l'entreprise, de la structure
- Comprendre l'utilisation d'argumentaires, d'outils de communication
- Comprendre la manière de travailler des services

### En externe

- Evaluer la vision de vos partenaires, fournisseurs, prestataires
- Comprendre comment vos partenaires parlent de vous
- Comprendre vos forces auprès de vos clients fidèles
- Comprendre les freins de vos cibles prospect
- Savoir pourquoi des clients fidèles vous ont abandonné
- Détecter les motivations de passage à l'acte (commande, achat, don, inscription...)
- Connaître les supports préférés de vos cibles en termes d'information, d'achat...
- Comprendre la vision des consommateurs sur votre marché, vous et vos concurrents
- Tester et faire réagir sur des supports de communication, des produits...

**En 2013, EBULLISTIK a organisé des tables rondes pour des clients aussi divers que les MFR35, la Fondation de l'Université de Rennes 1 ou la Thalasso de Carnac.**

Forte de son expérience, EBULLISTIK vous accompagne sur la mise en place et l'animation de tables rondes en amont de votre stratégie et de la conception de vos outils de communication.

**virginie.rochat@ebullistik.com**

**Téléphone : 09 83 84 71 99 Mobile : 06 68 89 28 83**