

Le Marketing Manager de bluevizia est un outil informatique facile à utiliser et moderne pour le développement et la gestion des processus marketing.

Installation du logiciel

Windows

Double cliquez avec le bouton gauche de la souris le fichier téléchargé installmm.exe. Dans quelques instants le menu d'installation apparaîtra sur votre écran. Vous avez la possibilité d'installer le logiciel dans le dossier par défaut ou bien de sélectionner un nouveau. Dans le deuxième cas sélectionnez le dossier et cliquez le bouton **Suivant**.

Une fois l'installation du logiciel terminée l'icône du produit apparaîtra sur le Bureau et un nouveau groupe Marketing Manager se créera dans le menu **Démarrer, Tous les programmes**. Pour démarrer l'application cliquez deux fois l'icône sur le Bureau ou bien sélectionnez le logiciel du menu **Démarrer, Tous les programmes, Marketing Manager** et le symbole du **Marketing Manager**.

Linux

Pour visualiser les instructions d'installation du Marketing Manager sous Linux, veuillez cliquer [ici](#).

Mac



Pour visualiser les instructions d'installation du Marketing Manager sous MacOS, veuillez cliquer [ici](#).

Modules du Marketing Manager

Les modules du Marketing Manager correspondent aux cinq principaux composants du logiciel: **Analyse, Evaluations, Stratégies, Diagrammes** et **Rapport**

L'accès aux modules vous sera possible au moyen du **Menu principal** et la **Barre de raccourcis**. Les fonctions de chaque module seront méthodiquement présentées dans les chapitres qui suivent.

Assistant d'analyse

Le Marketing Manager débute par l'**Assistant d'analyse**. De cet écran vous pouvez **Lancer une nouvelle analyse** en cliquant le bouton  ou **Ouvrir une analyse existante** avec le bouton . L'analyse est générée grâce à la collecte de données obtenues par l'intermédiaire de l'**Assistant d'analyse**. Ce dernier comprend près de 50 questions concernant:



Marketing Manager - D:\eclipse\handyman.MMA

Menu: Analyse | Suivi | Rapport | Aide

Modules disponibles :

- Analyse
- Evaluations
- Stratégies
- Diagrammes
- Rapport

Contenu de l'Analyse :

Introduction

Sur le marché qu'est-ce qui rend votre

Comment vos clients affectent-ils vos

- Sensibilité au prix
- Connaissance du prix
- Différences observées pour le pro
- Puissance de négociation

Comment le produit et le marché déte

- Type de produit
- Type de marché

Pouvez-vous cibler un auditoire spécif

- Marché des consommateurs/entre
- Cible principale
- Portée concurrentielle
- Nombre de segments

Quelles sont les spécificités de votre e

- Part du marché par rapport au leac
- Taux de croissance du marché
- Réputation
- Avantage concurrentiel
- Opportunité pour la réduction des
- Opportunité pour l'ajout de valeur
- Fidélité des clients
- Capacité promotionnelle

Part du marché par rapport au leader du secteur d'activité

La part de marché relative représente la force de votre position sur le marché. Elle est définie comme étant la proportion entre vos ventes/ les unités vendues et le potentiel de l'ensemble du marché pour une période de temps déterminée dans un marché clairement défini. Dans l'échelle graduée ci-dessous, évaluez la part de marché approximativement qu'occupe chaque produit/service.

62%

1 La plus petite part

10 La plus grande part

Preiswerte Handys

Handy für mich

Barre de raccourcis :

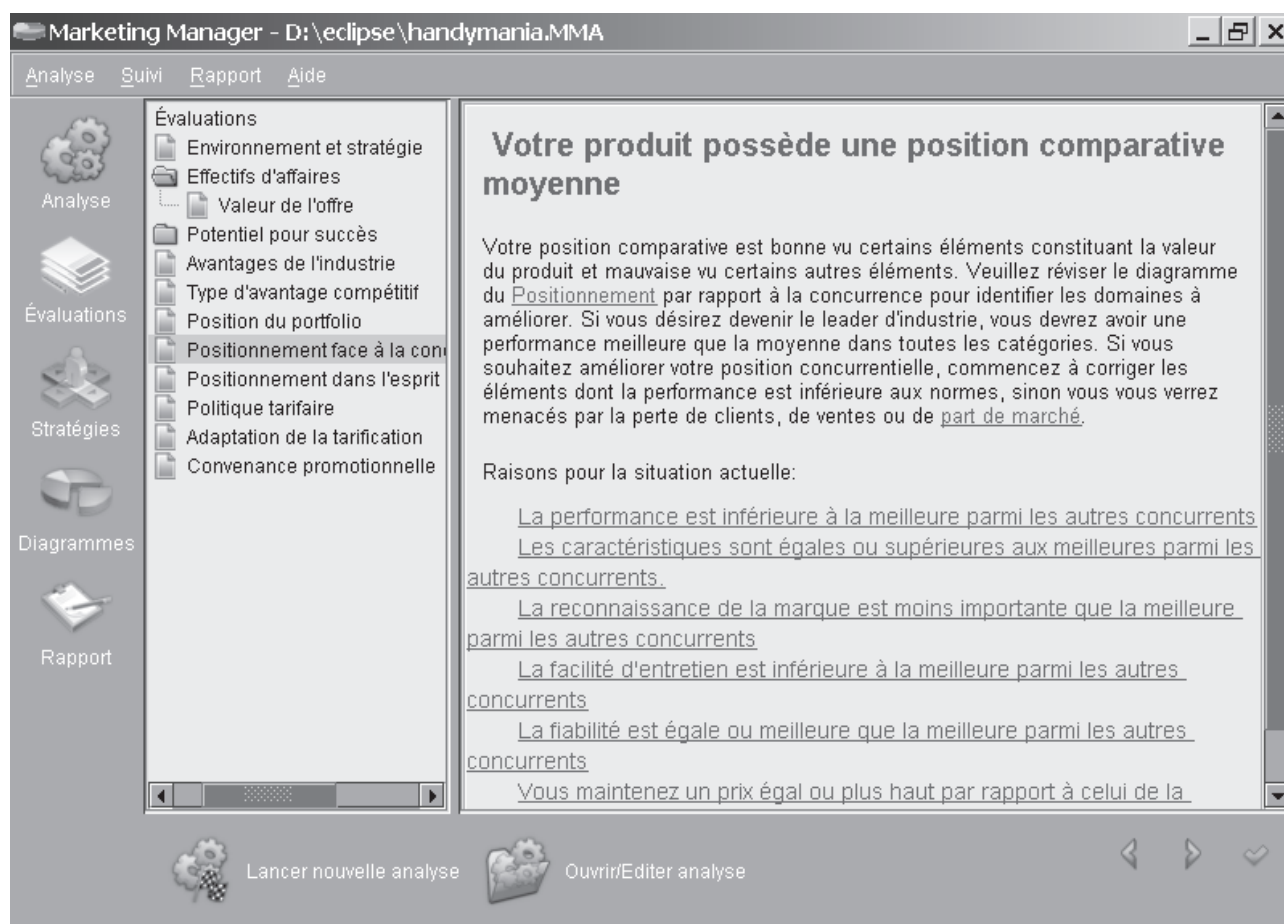
- Lancer nouvelle analyse (icône engrenage)
- Ouvrir/Editer analyse (icône dossier)
- Navigation (icônes flèches)
- Validation (icône cœur)

vos produits/services, votre entreprise, vos concurrents et le marché. Vous devrez répondre à toutes les questions pour obtenir un ensemble de rapports générés par le programme. L'assistant est composé de différentes sections contenant un ensemble de questions. L'assistant propose trois types de questions, apparaissant dans la partie inférieure de ce dernier, auxquelles vous devrez répondre comme décrit ci-après:

Le **premier type** de questions consiste en une ligne de saisie où vous devez inscrire la réponse sous la forme de texte ou phrase. Ce mode de réponse est proposé pour des renseignements tels que: Le nom de l'entreprise, le nom de l'offre, les offres de vos concurrents. Le **deuxième type** de questions consiste en une barre de défilement (graduée de 1 à 10) munie d'un curseur que vous déplacez selon votre situation réelle. De brèves explications des valeurs minimales et maximales de la graduation sont affichées au-dessous de la barre de défilement. Le **troisième type** de questions propose plusieurs réponses parmi lesquelles vous ne devrez en choisir qu'UNE SEULE. Cela concerne les questions portant sur: Le cycle de vie du produit, le type de produit, le type de marché.

Fonctions de l'assistant


Pour accéder aux différentes pages de l'assistant, utilisez les icônes **Précédent** et **Suivant** de la barre d'outils située en bas de l'écran ou cliquez sur le sujet désiré dans la **Table des matières de l'assistant** que vous ouvrez de l'assistant dans le menu **Analyse** ou cliquez le raccourci clavier **Ctrl + W**. L'option sera active si une analyse a été préalablement enregistrée et inactive si vous venez de lancer une nouvelle analyse. Fermez l'assistant en cliquant sur l'icône à la dernière étape de l'**Assistant**.




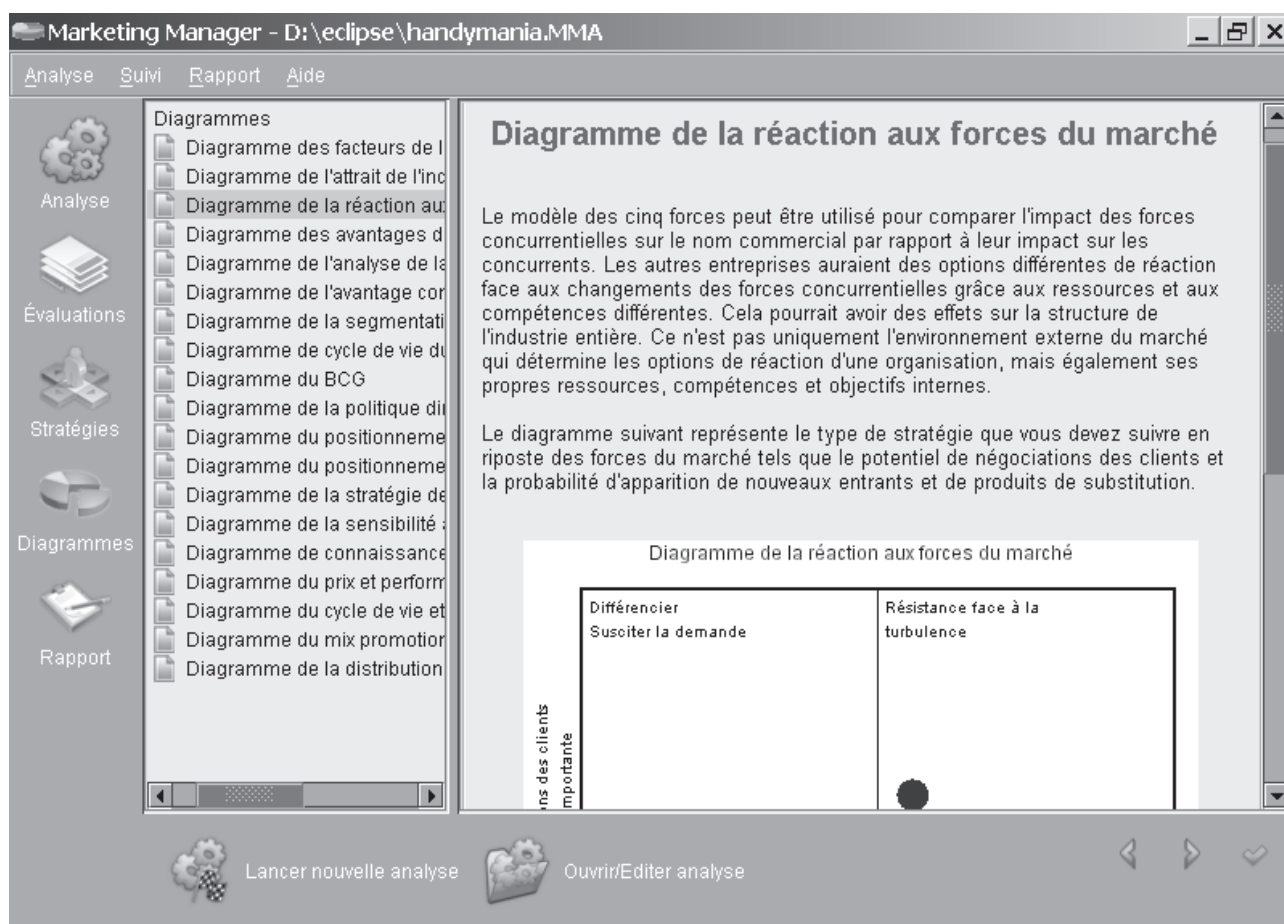
Analyses

Lancer une nouvelle analyse

Il existe deux méthodes pour lancer une nouvelle analyse: Choisissez **Lancer une nouvelle analyse** du menu

Analyse, cliquez l'icône **Analyse**  dans la barre de raccourcis à gauche de l'écran et en cliquant sur ladite icône, le programme ouvrira une boîte de dialogue où vous devrez cliquer l'icône ci-après pour lancer une nouvelle

analyse . Si vous utilisez le Marketing Manager pour la première fois, cette icône sera la seule option active. L'utilisation de ces deux options ouvrira l'**Assistant d'analyse** de l'écran et en cliquant sur ladite icône, le




programme ouvrira une boîte de dialogue où vous devrez cliquer l'icône ci-après pour lancer une nouvelle analyse



. Si vous utilisez le Marketing Manager pour la première fois, cette icône sera la seule option active. L'utilisation de ces deux options ouvrira l'**Assistant d'analyse**.

Continuer l'analyse

Il existe deux méthodes pour continuer une analyse préalablement enregistrée: la première possibilité est de sélectionner

Continuer l'analyse du menu **Analyse**. La deuxième - de cliquer l'icône **Ouvrir/Editer Analyse**  dans la barre d'outils de raccourcis à gauche de l'écran. En cliquant ladite icône, le programme ouvrira une boîte de dialogue offrant deux options. L'utilisation de ces deux options ouvrira l'**Assistant d'analyse**.


Enregistrer analyse

Il est conseillé d'enregistrer régulièrement votre travail lorsque vous répondez aux questions de l'**Assistant d'analyse**. Cette opération se fait au moyen des commandes **Enregistrer** ou **Enregistrer Sous** disponibles dans le menu **Analyse**. Le programme vous demandera, si vous le souhaitez, d'enregistrer les modifications apportées à l'analyse en cours d'utilisation lorsque vous quittez le programme, lancez une nouvelle analyse ou ouvrez une analyse/rapport préalablement enregistré. Vous devrez cliquer sur **Oui** pour confirmer, **Non** pour quitter votre travail sans sauvegarder et **Annuler** pour annuler l'opération.

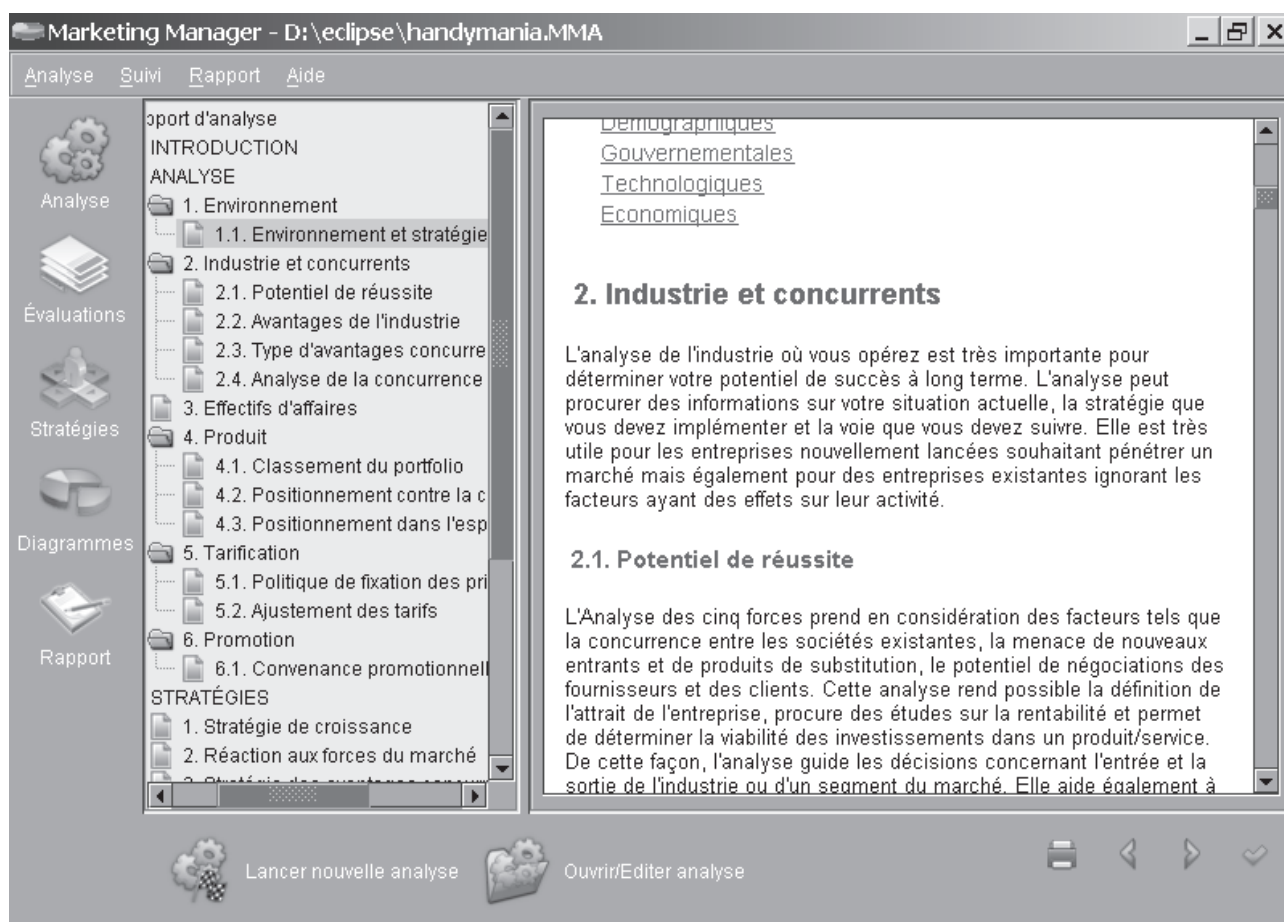
Evaluations

Ouvrir les évaluations

Ouvrez les évaluations en choisissant parmi les trois méthodes ci-après: Sélectionnez **Evaluations** dans le menu


Suivi, appuyez le raccourci clavier **Ctrl-V**, cliquez sur l'icône **Evaluations**  dans la barre de raccourcis de l'écran principal.


Les évaluations ne seront actives qu'en présence d'une analyse incomplète ou d'un rapport en cours d'utilisation. En choisissant l'une de ces trois méthodes, une fenêtre de dialogue affichera le sommaire de l'évaluation dans la partie gauche de l'écran et le corps du texte dans la partie droite de l'écran. Dans la dernière partie le Marketing Manager affiche les évaluations en fonctions des réponses préalablement données sur l'influence des tendances économiques



et culturelles, gouvernementales et celle des NTIC sur votre stratégie marketing.

Consulter les évaluations

Consulter les évaluations générées, l'une après l'autre, depuis la table des matières située à gauche de l'écran. Cela est également possible en cliquant sur les icônes **Précédent**  et

Continuer l'analyse Suivant  de la barre d'outils en bas de l'écran. Lorsque vous consultez une évaluation, son contenu ainsi que les raisons déterminant l'évaluation résultante apparaîtront sur la droite de l'écran. L'évaluation est générée d'après les réponses que vous avez données aux questions de l'**Assistant**.

Remodeler les évaluations

Les facteurs déterminant l'évaluation résultante sont expliqués à la fin de chaque texte s'y référant. Cliquez sur l'un des facteurs pour afficher ses sous-facteurs, ceci afin que vous puissiez modifier les réponses préalablement données dans l'**Assistant**. A la suite de modifications dans vos réponses initiales dues à des changements effectués au sein de votre entreprise, produit, concurrents ou marché ou bien dues à une expérimentation, vous verrez comment ces changements affecteront les conclusions des évaluations.



Stratégies

Ouvrir les stratégies

Ouvrez les stratégies en choisissant parmi les trois méthodes ci-après: Choisissez **Stratégies** dans le menu **Suivi**,

appuyez le raccourci clavier **Ctrl + T**, cliquez l'icône **Stratégies**  dans la barre de raccourcis de l'écran principal. Les stratégies seront uniquement accessibles en présence d'une analyse achevée ou d'un rapport ouvert.


Consulter les stratégies

Consulter les différentes stratégies, l'une après l'autre, présentes dans la table des matières situées à gauche de l'écran. En cliquant sur une stratégie, son sommaire s'affichera dans la partie gauche de l'écran et un corps de texte - dans la partie droite de l'écran. Pour accéder aux différentes analyses, utilisez les icônes **Précédent**  et **Suivant**  de la barre d'outils située en bas de l'écran.



Diagrammes

Ouvrir les diagrammes


Ouvrez les diagrammes en choisissant parmi les trois méthodes ci-après: Choisissez **Diagrammes** dans le menu **Suivi**

ou appuyez le raccourci clavier **Ctrl + C** de votre clavier ou cliquez sur l'icône **Diagrammes**  dans la barre de raccourcis de l'écran principal. Il ne vous sera possible d'ouvrir les diagrammes qu'en présence d'une analyse préalablement complétée ou d'un rapport ouvert.

Consulter les diagrammes

Consultez les diagrammes, l'un après l'autre, en cliquant sur ceux-ci dans la table des matières. En cliquant sur un diagramme, une fenêtre de dialogue s'ouvrira afin d'afficher son sommaire dans la partie gauche de l'écran et le corps de texte correspondant dans la partie droite de l'écran. Pour accéder aux différents diagrammes, utilisez les icônes **Précédent**  et **Suivant**  de la barre d'outils située en bas de l'écran.

Suivi des sources des diagrammes

Les sources des diagrammes affichées au-dessous de chaque diagramme servent de lien d'accès aux données utilisées pour le modèle en question. Cliquez sur le(s) lien(s) proposé(s) pour accéder aux sources. Afin de constater la corrélation entre les réponses données et les diagrammes affichant votre positionnement ainsi que celui de vos concurrents, vous aurez la possibilité de modifier les informations initialement fournies à l'assistant. Cliquez sur l'icône  dans la barre d'outils en bas de l'écran pour revenir à la dernière page visitée.

Rapport


Un rapport structuré, détaillé et précis est généré suite à chaque analyse accomplie. C'est un document contenant les évaluations, les recommandations de stratégies et les diagrammes correspondant spécifiquement à votre entreprise. Le logiciel vous permettra: de consulter un rapport, d'accéder aux diverses sections en utilisant la table des matières, de faire un suivi des conclusions résultantes et d'enregistrer un nombre illimité de rapports. Les rapports préalablement enregistrés pourront être exportés vers un autre programme, ouverts ou imprimés.

Ouvrir un rapport

Ouvrez un rapport en choisissant l'une des deux méthodes ci-après: Sélectionnez la commande **Ouvrir un rapport** dans le menu **Analyse**, appuyez le raccourci clavier **Ctrl-O** ou en cliquant sur la commande **Ouvrir un rapport**, un dialogue apparaîtra en affichant une liste des analyses préalablement complétées. Ceci s'adresse également aux rapports générés et enregistrés.

Consulter un rapport

Consulter un rapport en choisissant parmi les trois méthodes ci-après: Affichez un rapport en sélectionnant la commande **Vue** dans le menu **Rapport**, appuyez le raccourci

clavier **Ctrl-R** ou cliquez l'icône **Rapport**  dans la barre de raccourcis de l'écran principal.

Les trois options seront uniquement actives en présence d'une analyse préalablement accomplie. En effectuant cette commande, un dialogue s'ouvrira afin d'afficher son sommaire dans la partie gauche de l'écran et le corps de texte correspondant dans la partie droite de l'écran.

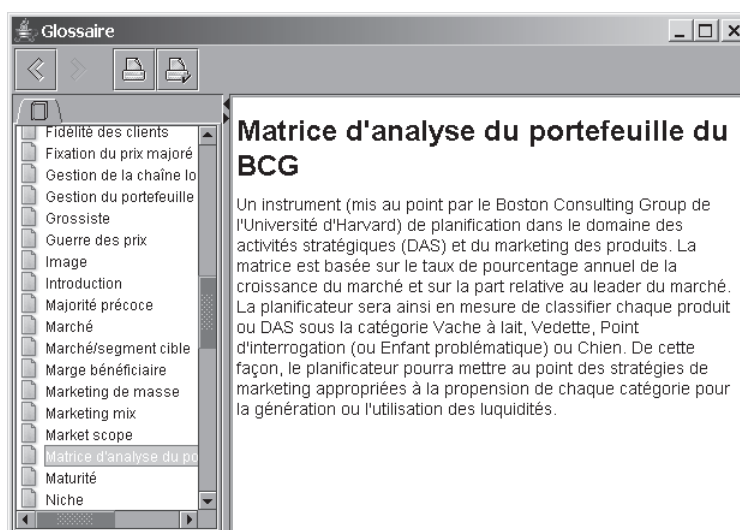
Enregistrer un rapport

Après avoir complété l'**Assistant d'analyse**, le programme générera un rapport. Voici les deux méthodes vous permettant d'enregistrer un rapport: Lorsque vous quittez le programme, lancez une nouvelle analyse ou ouvrez une analyse/rapport préalablement enregistré, Marketing Manager vous demandera, si vous souhaitez enregistrer l'analyse en cours d'utilisation sous la forme d'un rapport.

Pour enregistrer l'analyse accomplie sous la forme d'un rapport, sélectionnez la commande **Enregistrer** ou **Enregistrer sous** dans le menu **Analyse**. Vous pourrez ainsi l'exporter vers un autre format, l'ouvrir et le consulter lors d'une étape ultérieure.

Exporter un rapport

Utilisez la fonction l'exportation en sélectionnant la commande **Exporter en PDF** ou **Exporter en RTF** dans le menu



Rapport. En effectuant cette opération, le rapport généré sera converti en format PDF/RTF. Cela vous permettra de le consulter et imprimer lors de futures utilisations. L'exportation en RTF vous permettra également d'intégrer le fichier à d'autres applications.

Ressources

Glossaire

Marketing Manager propose une liste détaillée des définitions des termes spécifiques du marketing/affaires utilisés dans le logiciel. Il est conçu pour vous initier et guider tout au long de votre expérience avec cette application. Accédez au glossaire du marketing en choisissant

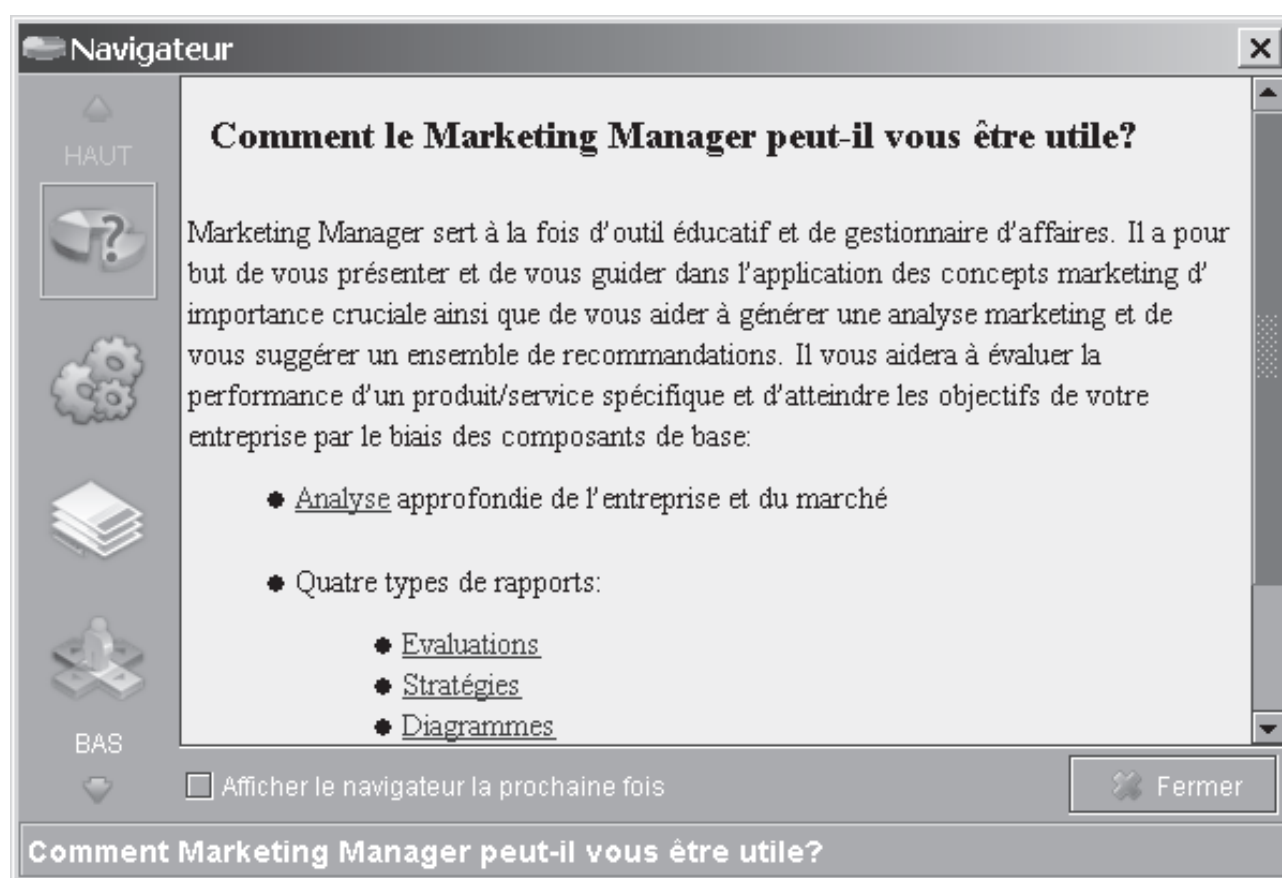
parmi ces trois méthodes: Cliquez l'icône **Glossaire** dans la barre de raccourcis, sélectionnez la commande **Glossaire** dans le menu **Aide** ou appuyez le raccourci clavier **Ctrl + G**. Les termes et concepts présentés dans cette liste sont affichés par ordre alphabétique. En cliquant sur un terme, la définition correspondante apparaîtra dans la partie droite du dialogue du glossaire.

Processus d'affaires et stratégies

Cette section est conçue pour vous fournir des informations sur les processus d'affaires cruciaux. Le bon déroulement et la gestion appropriée de ceux-ci apporteront le succès à votre entreprise. En sélectionnant la commande **Processus d'affaires et stratégies** dans le menu **Aide**, un fichier d'aide contenant les processus et stratégies sera affiché dans l'arborescence à gauche de l'écran. En cliquant sur l'un des items de cette dernière, le programme vous présentera dans la partie droite de l'écran un aperçu du sujet ou sous-sujet correspondant.

Navigateur

L'objectif du **Navigateur** sera de vous familiariser avec le logiciel et de vous offrir un accès aisé à ses principaux composants. Ouvrez-le en sélectionnant la commande **Navigateur** dans le menu **Aide** ou appuyez le raccourci clavier **Ctrl-H**.



Ressources supplémentaires en-ligne

Des informations complémentaires concernant les activités de marketing sont disponibles sur le site online.bluevizia.com. Vous pouvez accéder à ce site de la page d'accueil **online.bluevizia.com** ou directement du logiciel en choisissant **bluevizia Online** du menu **Aide**.