

Guide de l'automatisation industrielle

Guide de discussion à l'intention des distributeurs

Maintenant que vous avez terminé le module de formation de l'automatisation industrielle, il est important de communiquer avec votre superviseur·euse ou directeur·rice afin de confirmer quels produits et services votre entreprise soutient sur ce marché et quel rôle elle joue dans l'écosystème. Utilisez ce guide de discussion pour aligner la stratégie de mise en marché de votre entreprise sur votre expérience d'apprentissage.

Segments et acteur·rice·s :

1. Quels sont les marchés et les segments d'utilisateurs finals auxquels nous participons?

2. Quelle est notre proposition de valeur pour ces marchés d'utilisateurs finals? Quels sont les facteurs essentiels que nous appuyons?

3. Dans lequel des environnements de fabrication suivants nos produits sont-ils utilisés?

- | | | |
|--|--|--|
| <input type="radio"/> Discret | <input type="radio"/> Production en série | <input type="radio"/> Produit monté sur commande |
| <input type="radio"/> Processus | <input type="radio"/> Production en discontinu | <input type="radio"/> Produit fabriqué sur commande |
| <input type="radio"/> Projet | <input type="radio"/> Fabrication en atelier | <input type="radio"/> Produit conçu à la commande |
| | | <input type="radio"/> Produit fabriqué pour les stocks |
| <input type="radio"/> Nos solutions peuvent être adaptées à tous les environnements. | | |

4. Avec quel·le·s acteur·rice·s du secteur interagissons-nous?

5. Quelle est notre proposition de valeur pour ces acteur·rice·s du secteur?

Produits :

6. Quelles catégories et gammes de produits proposons-nous au marché de l'automatisation industrielle?

7. Quelles catégories de produits avons-nous en stock?

8. Lesquelles de ces gammes ou catégories de produits ont tendance à être spécifiées?

Vente par distribution :

9. Pour quels types de produits ou avec quels fabricants avons-nous un partenariat exclusif?

10. Quels programmes avons-nous en place pour générer de la demande?

11. Quels types de produits génèrent les meilleures marges pour nous?

12. Offrons-nous des programmes de formation pour encadrer nos clients? Si oui, de quoi s'agit-il?

Autres questions que vous aimeriez poser à votre directeur·rice ou aux membres de votre équipe :
