

Guide de l'automatisation industrielle

Guide de discussion à l'intention des fabricants

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. 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"/> 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. Quels types de produits proposons-nous au marché de l'automatisation industrielle?

7. Quelle caractéristique technique nos produits reçoivent-ils généralement? Sont-ils généralement spécifiés : seuls/comme équivalents/ou une combinaison des deux (encerclez les réponses qui s'appliquent).

Vente par distribution :

8. Par l'entremise de quels types de distributeurs vendons-nous nos produits?

- À temps plein
- Automatisation
- Distributeur de commande de processus
- Revendeur de produits modifiés
- Distributeur en ligne : Amazon, eBay, etc.

9. Qu'est-ce qui décrit le mieux notre politique ou stratégie de distribution?

- Exclusive
- Sélective
- Vaste

10. Nos produits sont-ils stockés par des distributeurs ou les livrons-nous directement sur le site du client?

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

La prochaine série de questions porte sur les concepts financiers et les programmes de soutien que vous avez appris au chapitre trois du module :

12. Comment aidons-nous nos distributeurs à accroître la demande des produits?

13. Comment aidons-nous nos distributeurs à améliorer leurs marges brutes?

14. Quels programmes proposons-nous pour aider les distributeurs à assurer la rotation des stocks?

15. Comment aidons-nous nos distributeurs à réduire leurs coûts d'exploitation?

Dressez la liste des autres questions que vous aimeriez poser à votre directeur·rice ou aux membres de votre équipe :
