

PLAN MARKETING

Plan marketing et lancement

Positionnement, messages, acquisition, conversion et plan d'exécution sur 90 jours

Statut	Édition consolidée - canaux, budgets et preuves à valider
Édition	Consolidée
Audience	Direction, partenariats, communication, opérations et finance
Édition	12 juillet 2026

Confidentiel - diffusion contrôlée

Les objectifs et hypothèses ne doivent pas être présentés comme des résultats obtenus.

Plan marketing et lancement

Un plan concentré sur des preuves commerciales - pas sur la visibilité seule.

2 segments prioritaires	30 jours pilote de preuve	20-30 entretiens partenaires
3 tests de prix	1 preuve commerciale forte	90 jours horizon de validation

Principe

Dëggal ne doit pas promettre l'accès à un crédit, une subvention ou un marché. Le message porte sur l'organisation de preuves d'activité et sur un accès partenaire limité, utile et contrôlé.

Table des matières

Section	Page
1. Objectifs de lancement	2
2. Segments prioritaires	2
3. Positionnement	2
4. Architecture des messages	3
5. Messages autorisés et interdits	3
6. Offre et tests de prix	3
7. Entonnoir de conversion	4
8. Canaux prioritaires	4
9. Plan éditorial	5
10. Plan d'action sur 30 jours	5
11. Plan 31-90 jours	5
12. Scripts de prospection	6
13. Objections et réponses	6
14. Budget marketing pilote	6
15. Tableau de bord marketing	7
16. Sources et limites	7

1. Objectifs de lancement

Objectif	Mesure	Cible de validation	Ce qui ne suffit pas
Compréhension	Personnes capables de reformuler la proposition.	≥ 80 % dans un test de 20 personnes.	Likes, impressions ou présence événementielle.
Adoption marchand	Consentements valides et dossiers complétés.	250 approchés, 200 profils partageables visés.	Fiches commencées sans qualité.
Utilité partenaire	Dossiers consultés et décisions accélérées.	Retours documentés sur des cas réels.	Intérêt verbal général.
Disposition à payer	Prix accepté, commande, acompte ou contrat.	Au moins une preuve commerciale forte.	Promesse non datée.
Économie unitaire	Revenu et coût complet par dossier/partenaire.	Trajectoire crédible vers marge positive.	Revenu sans coûts de direction, tech et conformité.
Confiance	Consentement, retrait, incidents et plaintes.	100 % traçable, 0 donnée interdite.	Absence apparente de plainte sans canal accessible.

2. Segments prioritaires

Priorité	Segment	Problème précis	Acheteur	Offre test
1	Programmes d'appui aux MPME	Identifier, qualifier et suivre des bénéficiaires avec preuves homogènes.	Responsable programme / suivi.	Pack pilote limité à une zone et un cas d'usage.
1	Institutions financières ou coopératives	Réduire les visites répétées et organiser les pièces non standard.	Opérations / risque / réseau.	Consultation ciblée sans scoring ni promesse de crédit.
2	Acheteurs, distributeurs et plateformes	Vérifier fournisseurs et points de vente.	Achats / développement réseau.	Vérification commandée à l'unité.
2	ONG et projets de terrain	Prouver activité, présence et progression.	Programme / MEAL.	Dossier et reporting agrégé.
3	Collectivités et chambres	Mieux connaître des unités économiques locales.	Développement économique.	Diagnostic de zone - après validation juridique.

Choix recommandé

Concentrer les 30 premiers jours sur les programmes d'appui et les institutions financières/cooperatives. Les autres segments restent des options - pas des priorités simultanées.

3. Positionnement

Déggal est une infrastructure de preuve assistée qui aide une personne à organiser des faits vérifiables sur son activité et permet à un partenaire autorisé de consulter une vue proportionnée. Le service se distingue d'un simple annuaire, d'un formulaire de collecte, d'un bureau de crédit ou d'un outil de paiement.

Alternative	Ce qu'elle fait	Écart que Déggal teste
Registre / annuaire	Liste des personnes et activités.	Actualisation, preuves, consentement de partage et qualité.
Formulaire numérique	Collecte structurée.	Assistance orale, vérification terrain et distinction des sources.
KYC classique	Vérifie l'identité et certains documents.	Preuve d'activité proportionnée - sans remplacer le KYC.

Alternative	Ce qu'elle fait	Écart que Dëggal teste
Bureau de crédit / scoring	Produit une information ou un score de risque.	Dëggal ne calcule pas de score et ne prédit pas le remboursement.
Enquête terrain ponctuelle	Produit un rapport à un moment donné.	Passeport actualisable, accès filtré et journalisé.
Mobile money	Permet paiements et laisse des traces.	Dëggal ne demande pas l'accès au compte; il organise plusieurs types de preuves.

4. Architecture des messages

Public	Message principal	Preuve à montrer	Appel à l'action
Marchand	Gardez le contrôle de preuves simples de votre activité.	Exemple de passeport et choix de consentement.	Écouter l'explication ou créer un dossier volontaire.
Programme d'appui	Qualifiez et suivez des unités avec des preuves datées.	Dossier exemple, QA, journal et rapport.	Définir un cas pilote.
Institution financière	Obtenez une vue terrain structurée sans prétendre remplacer votre analyse.	Niveaux de preuve et temps de traitement.	Tester sur un petit échantillon.
Acheteur / distributeur	Vérifiez l'existence et la continuité d'un point de vente ou fournisseur.	Visite commandée et compte rendu.	Commander un test limité.
Financier / incubateur	Financez une validation contrôlée avant l'industrialisation.	Budget, gates, risques et modèle 36 mois.	Financer le pilote conditionnel.

5. Messages autorisés et interdits

Autorisé	Interdit ou à reformuler
« Nous organisons des preuves d'activité avec votre accord. »	« Inscrivez-vous pour recevoir un prêt. »
« Le partenaire décide selon ses propres règles. »	« Dëggal vous rend éligible. »
« Vous choisissez ce qui peut être collecté et partagé. »	« Donnez-nous accès à votre mobile money. »
« Chaque preuve indique sa source et sa date. »	« Votre dossier est certifié sans réserve. »
« Vous pouvez demander la correction ou le retrait selon la procédure. »	« Une fois envoyé, le dossier appartient au partenaire. »
« Le pilote teste l'utilité et le prix. »	« Le marché est déjà acquis. »

6. Offre et tests de prix

Offre	Prix de départ issu du pack	Test à mener	Décision
Consultation ponctuelle	15 000 FCFA.	Temps économisé, utilité et nombre de champs.	Maintenir, segmenter ou abandonner.
Accès partenaire de base	25 000 FCFA / mois - 1 compte, 20 dossiers, 4 champs.	Usage réel et valeur par utilisateur.	Ajuster volume, durée ou prix.
Dossier additionnel	500 FCFA / mois.	Coût de service et perception de simplicité.	Forfait ou unité.
Information additionnelle	2 500 FCFA / mois.	Valeur marginale et risque de données.	Limiter ou inclure.
Utilisateur additionnel	5 000 FCFA / mois.	Nombre d'équipes et contrôle d'accès.	Prix par siège ou palier.

Offre	Prix de départ issu du pack	Test à mener	Décision
Pack marché	50 000 FCFA / mois.	Définition de l'agrégat et confidentialité.	N'offrir qu'après validation juridique.
Visite commandée	8 000 FCFA.	Distance, durée, taux de reprise et marge.	Prix par zone / SLA.

Les prix sont des hypothèses de départ. Ils doivent être testés avec une description constante de l'offre, un cas d'usage réel et une question de budget - pas uniquement une question d'intérêt.

7. Entonnoir de conversion

Étape	Entrée	Critère de sortie	KPI
Compte cible	Organisation pertinente.	Propriétaire et cas d'usage identifiés.	Comptes qualifiés.
Découverte	Premier échange.	Douleur, processus actuel, volume et coût décrits.	Taux de découverte.
Qualification	Besoin réel.	Budget, décision, calendrier et données admissibles.	Opportunités qualifiées.
Démonstration	Cas préparé.	Retours sur champs, preuve et accès.	Demos utiles.
Proposition	Pilote défini.	Scope, prix, responsabilités et succès écrits.	Propositions envoyées.
Engagement	Accord.	Signature, acompte, bon de commande ou LOI détaillée.	Preuves commerciales fortes.
Usage	Accès ouvert.	Consultations et décisions documentées.	Activation et rétention.

8. Canaux prioritaires

Canal	Rôle	Règle de qualité	Budget pilote
Approche directe	Entretiens avec décideurs et opérateurs.	Recherche du cas d'usage avant présentation.	Temps fondateur / partenariats.
Introductions qualifiées	Accès par réseau, incubateur, association ou expert.	Contexte écrit et objectif précis.	Faible coût direct.
Ateliers ciblés	Tester compréhension et critères avec 6-10 personnes.	Pas d'événement généraliste sans objectif de décision.	Salle légère et supports.
Terrain	Comprendre les marchands et produire les dossiers.	Consentement, sécurité et séparation de la vente.	Inclus budget pilote.
WhatsApp professionnel	Confirmation, rappel et partage de documents non sensibles.	Compte approuvé et pas de dossier brut.	Données et téléphone.
Contenu de preuve	Cas anonymisé, méthode, résultats et limites.	Aucune donnée personnelle sans base et autorisation.	Design / rédaction.
Relations institutionnelles	Comprendre procédures et opportunités.	Mandats et contacts vérifiés avant approche.	Déplacements ciblés.

9. Plan éditorial

Format	Sujet	Public	Preuve / limite
Note 1 page	Pourquoi la preuve d'activité est distincte du scoring.	Partenaires.	Positionnement et exclusions.
Dossier exemple	Un passeport anonymisé et ses niveaux de preuve.	Décideurs et opérateurs.	Données fictives clairement marquées.
Fiche méthode	Du consentement à la vue partenaire.	Données / juridique.	Contrôles et responsabilités.
Cas pilote	Temps, coût, reprises et décision facilitée.	Financeurs et clients.	Résultats réels seulement.
FAQ marchand	Choix, retrait et absence de promesse.	Terrain.	Langage simple testé.
Mémo risque	Ce que Déggal ne collecte pas.	Partenaires.	Données interdites et sécurité.

10. Plan d'action sur 30 jours

Période	Marketing / partenariats	Terrain / produit	Décision
J-14 à J-8	Liste 30 comptes, 10 introductions, scripts et dossiers exemples.	Test compréhension, formulaires et QA.	Segments et messages approuvés.
J-7 à J0	8-10 entretiens, 3 cas d'usage, invitations pilote.	Test de capacité sur petit échantillon.	Go / no-go.
J1-J7	Découvertes, démos et premiers retours prix.	70 dossiers visés avec revue quotidienne.	Corriger messages et champs.
J8-J14	Propositions pilotes et relances ciblées.	Atteindre 150 dossiers, tester reprises.	Retenir deux offres.
J15-J21	Négociation, test d'accès partenaire et preuve de valeur.	200 profils partageables visés.	Revoir prix et SLA.
J22-J30	Chercher contrat, commande, acompte ou LOI détaillée.	Rapport final, coûts et incidents.	Arrêter, prolonger ou industrialiser.

11. Plan 31-90 jours

Horizon	Priorité	Livrable	Gate
J31-J45	Transformer les apprentissages en offre standard.	Tarification, SLA, cas client contrôlé.	Au moins un engagement commercial.
J46-J60	Livrer un pilote partenaire limité.	Rapport d'usage, qualité et valeur.	Usage démontré et incidents maîtrisés.
J61-J75	Construire un pipeline répétable.	10 opportunités qualifiées et cycle mesuré.	Taux de conversion plausible.
J76-J90	Décider du produit et du financement.	Roadmap, modèle révisé et plan de recrutement.	Unit economics et runway validés.

12. Scripts de prospection

Message d'introduction

Bonjour [Nom]. Dèggal teste une méthode assistée pour organiser, avec consentement, des preuves simples d'activité de petits opérateurs. Nous cherchons à comprendre comment votre équipe qualifie actuellement ces dossiers, le temps consacré et les informations réellement utiles. Seriez-vous disponible pour un entretien de 30 minutes? Il ne s'agit pas d'une offre de crédit ni d'une vente de données.

Relance après découverte

Merci pour l'échange. Nous retenons trois points: [douleur], [volume] et [critère]. Nous proposons un test limité à [scope] avec [vue], [durée], [prix] et [critères de succès]. Les données resteraient filtrées, tracées et liées à une finalité approuvée.

13. Objections et réponses

Objection	Réponse	Preuve requise
« Nous avons déjà un formulaire. »	Dèggal teste la qualité, l'assistance, la vérification et le contrôle du partage - pas seulement la saisie.	Comparer reprise, délai et actualisation.
« Vos dossiers sont-ils certifiés? »	Chaque élément indique sa source et son niveau. Dèggal n'efface pas l'incertitude.	Méthode et QA.
« Donnez-nous tout le fichier. »	L'accès est limité à la finalité, aux champs autorisés et à une durée.	Vue partenaire et clause.
« Cela garantit-il un bon emprunteur? »	Non. Dèggal ne produit pas de score de crédit et ne décide pas.	Exclusions écrites.
« Pourquoi payer? »	Le test mesure le temps économisé, les visites évitées et la qualité améliorée.	Baseline et résultats.
« Les marchands accepteront-ils? »	Le pilote mesure compréhension, refus, retrait et confiance.	Journal de consentement.

14. Budget marketing pilote

Poste	Traitement	Règle
Prospection	Temps de direction et partenariats.	Valoriser le temps complet dans le modèle 36 mois.
Supports	One-pager, dossier exemple, présentation et FAQ.	Versionner et contrôler les promesses.
Ateliers	Petites sessions orientées recherche et décision.	Budget seulement si participants cibles confirmés.
Déplacements	Rendez-vous et terrain ciblés.	Regrouper par zone et documenter.
Digital	Présence minimale crédible et formulaire de contact.	Pas d'acquisition payante avant message validé.
Relations publiques	Après preuve pilote.	Ne pas annoncer de résultats non vérifiés.

15. Tableau de bord marketing

KPI	Définition	Fréquence	Décision associée
Comptes qualifiés	Cas, propriétaire, volume, calendrier et budget compris.	Hebdomadaire.	Concentration ou expansion.
Taux découverte → proposition	Propositions / découvertes utiles.	Hebdomadaire.	Message et qualification.
Taux proposition → engagement	Engagements forts / propositions.	Mensuel.	Offre et prix.
Cycle de vente	Jours entre premier échange et engagement.	Mensuel.	Runway et segment.
Valeur du pipeline pondéré	Montant x probabilité fondée sur une étape.	Hebdomadaire.	Priorité commerciale.
Coût d'acquisition	Coûts commerciaux complets / nouveaux partenaires.	Mensuel.	Canaux.
Activation	Partenaires ayant utilisé un dossier dans le délai.	Hebdomadaire.	Onboarding.
Rétention	Partenaires actifs ou renouvelés.	Mensuel.	Valeur réelle.

16. Sources et limites

Pack Déggal reconstruit, version du 12 juillet 2026 - source interne. OIT - économie informelle: <https://www.ilo.org/topics-and-sectors/informal-economy>
 Banque mondiale - Global Findex 2021: <https://www.worldbank.org/en/publication/globalfindex> GSMA - State of the Industry Report on Mobile Money: <https://www.gsma.com/sotir/> BCEAO - publications sur l'inclusion financière dans l'UEMOA: <https://www.bceao.int/>

Les organisations candidates, contacts, budgets et cycles d'achat doivent être vérifiés avant prospection. Aucun intérêt commercial ni mandat n'est présumé dans ce document.