



CLD

AU COEUR DE LA MONTÉRÉGIE

Comment réaliser votre étude de marché?

Ce document vous permet de vous poser les questions nécessaires pour effectuer une bonne étude de marché. Cette dernière occupe une place clé dans l'élaboration de votre projet.

La construction de votre projet d'entreprise va s'appuyer sur les conclusions de cette étape, qui doit vous permettre de :

- Bien connaître et comprendre votre marché
 - Définir votre stratégie
 - Choisir vos actions commerciales
-

CONNAISSANCE DU MARCHÉ

1- QUOI?

Quel est le secteur d'activité de mon entreprise?

(Ex. : Prêt-à-porter, service de comptabilité...)

Comment se porte ce secteur?

(Ex. : Secteur en croissance de 4 % par année depuis 3 ans ou en stagnation...)

Vais-je produire, vendre, installer, réparer, livrer, fabriquer... ?

Quels sont mes produits / services?

Quelle est la méthodologie que vous avez utilisée pour tester votre produit et/ou votre service ?

2- QUI?

Qui sont mes clients?

(Individus, couples, ménages, entreprises, associations, institutions...)

Quelles sont les caractéristiques de cette clientèle?

(Pour les particuliers: sexe, âge, lieu de résidence, revenu, catégorie socioprofessionnelle...)

(Pour les professionnels : secteur d'activité, nombre de salariés (TPE, PME...), lieu d'implantation...)

Quelle est la fréquence d'achat de mon produit?

(Journalier, occasionnel, mensuel...)

Quels sont les mois où l'activité est moindre?

(Identifiez également les périodes fortes)

Qui sont vos concurrents?

Nom des principaux concurrents ⇒				
Produits / services				
Lieu d'implantation				
Durée d'existence				
Type de clientèle				
Taille (surface de vente, nombre de salariés, TPE, PME...)				
Chiffre d'affaires				
Points forts				
Points faibles				
Moyens de communication utilisés				

Qui sont mes autres concurrents?

Qui sont mes futurs fournisseurs?

Faire une liste de leurs noms et de leurs produits achetés

Quelles sont leurs pratiques?

(Délais de livraison, de paiement, leurs prix...)

Comment les avez-vous connus?

(Annuaire, Internet, salons professionnels, réseau de contacts...)

Pourquoi les avez-vous choisis?

(Prix, qualité, rapidité d'approvisionnement...)

3- OÙ?

Où sera située l'entreprise?

Où est localisée votre clientèle potentielle?

4- POURQUOI?

Que recherchent mes clients?

(Gain de temps, de place, d'argent, de qualité, de sécurité...)

Comment je me différencie de mes concurrents?

5- COMMENT?

Envisagez-vous des partenariats avec d'autres professionnels? Si oui, avec qui?

Quelle est votre politique de prix?

Vos tarifs, délais de paiement (comptant, à 30 jours...)

De quoi vais-je avoir besoin pour démarrer mon entreprise?

(Ordinateur, local, matériel...)

Quels sont mes moyens financiers actuels?

Quels moyens de communication vais-je utiliser?