



## ATELIER

# Votre produit/service et son marché

Analysez votre marché pour mieux vous adapter



## Publics

Atelier destiné aux personnes ayant un projet de création-reprise d'entreprise

- ▶ Salariés
- ▶ Demandeurs d'emploi
- ▶ Etudiants
- ▶ Etc.



## Durée

- ▶ 3 h 30



## Tarif

- ▶ 49 € TTC



## Livrables

- ▶ Contenu du diaporama diffusé pendant la réunion
- ▶ Fiches de travail



## Intervenants

- ▶ Conseillers en création/reprise d'entreprise
- ▶ Chargés d'études Information Economique



## Objectifs

- ▶ Savoir construire votre étude de marché
- ▶ Identifier les sources d'information et savoir les exploiter
- ▶ Savoir utiliser et synthétiser les informations recueillies pour déduire la faisabilité commerciale de votre projet



## Points clés

- ▶ **Description du projet**  
Vous  
Votre activité envisagée  
Votre lieu d'implantation (espace commercial, centre ville ou chez soi)
- ▶ **Législation/réglementation**
- ▶ **Environnement économique local**  
Situation  
Principales voies d'accès  
Nombre d'habitants
- ▶ **Clientèle potentielle**  
Types de clientèle : les particuliers et les entreprises
  - Qualifier les clients particuliers (résidents, permanents, secondaires, population touristique)
  - Qualifier les clients professionnels (généraliste, par filière ou secteur d'activité défini)
- ▶ **Cibles de clientèle**  
Quelle est votre cible ?  
Comment évaluer votre cible ?  
A partir de votre ciblage, avez-vous plusieurs clients ?
  - Prescripteurs
  - Acheteurs
  - Consommateurs
 Comment se comporte votre cible dans son acte d'achat ?  
Quels sont les critères d'achat de ma cible ?
- ▶ **Fournisseurs**  
Qui sont-ils ?  
Comment les trouver ?  
Quels fournisseurs choisir ?
- ▶ **Concurrents**  
Qui sont-ils ?  
Comment les trouver ?  
Quels sont mes avantages concurrentiels ?
- ▶ **Estimation du CA**