



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**