

Approcher son Marché

La toute première étape d'un projet d'entreprise



Introduction : Objectifs

- Comprendre et interpréter son marché
- Analyser le potentiel commercial de son projet
- Acquérir des informations économiques
- Réduire les incertitudes et minimiser les risques
- Construire un mix-marketing cohérent : choix et articulation des moyens opérationnels

Les 6 points clés
de l'approche
marché



A vous de jouer



Partagez nous votre premier jet !

3 minutes par personne max !

La mise en oeuvre

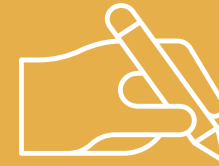


- Comment trouver des réponses à votre questionnaire?
- Quelle démarche sera mise en œuvre ?
- Quels moyens seront nécessaires?

Les règles et les
astuces



A vous de jouer



Trouver des infos !

40 minutes en sous-groupe
5 minutes de restitution par groupe

A vous de jouer



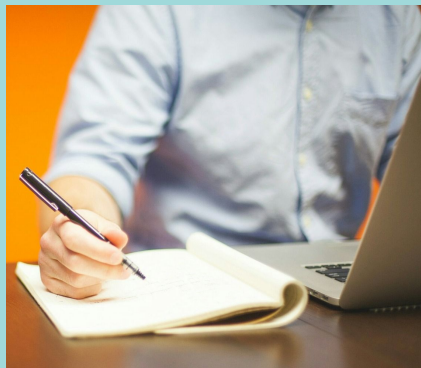
Sur quelle cible prioritaire
voulez-vous travailler après le
déjeuner ?

5 minutes de réflexion personnel
Echange avec le groupe



Construire son questionnaire

- Q
- Q
- O
- Q
- C
- C



A vous de jouer



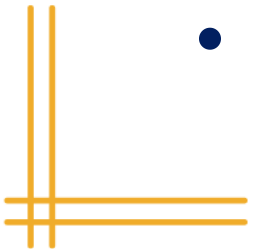
Préparer votre questionnaire

20 minutes de travail personnel
5 minutes de restitution au groupe



Et après ? : Collecte, Traitement et Interprétation des Informations

- Analyser et segmenter le marché
- Identifier les sources de valeur pour la clientèle
- Valider le potentiel du cœur de cible et des cibles élargies



Et après ? : Collecte, Traitement et Interprétation des Informations

- Initier la prospection des clients potentiels
- Affiner le positionnement du produit ou service offert par rapport à celui des concurrents
- Faire des choix , prendre les bonnes décisions
- Evaluer le chiffre d'affaires prévisionnel

Conclusion de l'Approche de Marché

Tout dépendra de votre curiosité, de votre capacité à analyser et recouper les données

- Permet de limiter le risque lié à toute création mais pas de le réduire à zéro !
- Doit être sans cesse réactualisée

COOPÉRATIVE D'INITIATIVE
JEUNES

