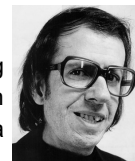


Passion Info

Après l'outil, la méthode

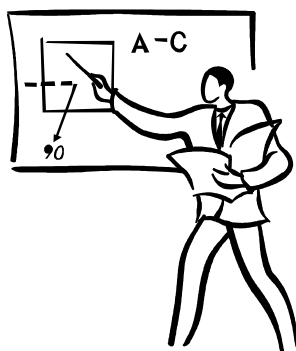
Par Louis Von Mitac, rédacteur en chef



Après l'outil, la méthode

Une niche à exploiter

Le sérieux avant tout



Une récente étude de marché a démontré l'émergence d'un nouveau besoin, autrefois réservé aux professionnels : la formation en informatique.

Quelle frustration ! L'ordinateur a ceci de particulier qu'il peut devenir un vecteur de stress incroyable. Combien de pauvres souris ont-elles terminé dans un mur, combien de claviers ont terminé leur vie piétinés ? On peut disposer du matériel le plus moderne... et ne pas savoir démarrer le système d'exploitation.

Les sociétés spécialisées ont donc senti ce besoin grandir au fur et à mesure que les ventes de PC augmentaient. Autrefois, les conseils étaient prodigués à la va-vite. Le client comme le technicien n'y trouvait pas son compte...

De fait, les enseignes régionales ont investi : salles de formation équipées, vidéo-projection, recrutement de véritables pédagogues. L'offre sera graduelle, en fonction

du temps passé. Le marketing est passé par là, et la notion de « pack », très tendance, a fait son apparition :

Pack 1 : navigation internet

Pack 2 : internet, gestion du courrier électronique

Pack 3 : internet—mail—bureautique (traitement de texte et tableur)

Pack 4 : niveau 3 + outils « image »

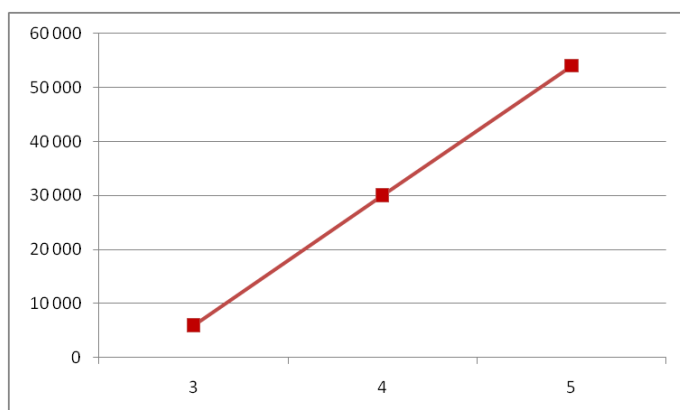
Pas de matériel dans cette prestation bien spéciale : seul le temps passé créera une différence !

Quant au prix de vente, comptez entre 200 et 500 €. Une bonne idée de cadeau pour la fête des pères...

Une niche à exploiter

Les volumes en jeu ne feront pas des spécialistes un organisme de formation ! Cependant, le marché peut s'avérer intéressant sur le long terme, comme le prouve ce prévisionnel de chiffre d'affaires sur 3 ans.

Evolution du chiffre d'affaires potentiel pour une entreprise (en €) sur les années 3, 4 et 5



Le sérieux avant tout

Proposer une prestation de formation n'est pas une mince affaire... Si le rapport qualité / prix reste fondamental pour le particulier, l'attention du client sera portée sur le professionnalisme du formateur, la diversité et la pertinence des thèmes abordés, ... La communication et l'image de marque feront également partie du cocktail gagnant !

Critères principaux du choix de prestataire (en %)

