

K

Les Étapes de la

CREATION D'ENTREPRISE

Le Marché



Kevin ATTALLAH
[@kevin_a2ta2i](https://twitter.com/kevin_a2ta2i)

K

**T'as une idée de business ? Cool !
Mais sans étude de marché,
tu fonces dans le brouillard.** 🤷‍♂️
**Voici les 6 étapes pour
éviter de te planter et créer
un projet qui cartonne !**

1 - COMPRENDS TON MARCHÉ



**Si tu veux vendre, commence par capter ce qui se passe sur le terrain.
Regarde les innovations, réglementations, tendances démographiques, économiques et sociales.
Sois un détective du business.** 🔎



Kevin ATTALLAH
@kevin_a2ta2i

K

2 - IDENTIFIE LES ACTEURS CLÉS

Un marché, c'est comme une grande série Netflix :



Les Clients (ceux qui achètent)



Les Concurrents (ceux qui vendent aussi)



Les Distributeurs (ceux qui livrent)



Les Influenceurs (ceux qui font du bruit sur les réseaux)



Les Régulateurs (ceux qui cadrent)

Connais-les. Maîtrise-les !



Kevin ATTALLAH
@kevin_a2ta2i





3 - ÉTUDIE LA DEMANDE

**Tu veux vendre ?
Demande-toi qui va acheter.**



Jeune ou senior ?



Gros budget ou serré comme un slip ?



Urbain ou rural ?



Attentes et besoins ?

**Si ton marché est en plein boom, fonce.
S'il est en déclin, sois malin
et différencie-toi.**



Kevin ATTALLAH
@kevin_a2ta2i



K

4 - SCRUTE LA CONCURRENCE

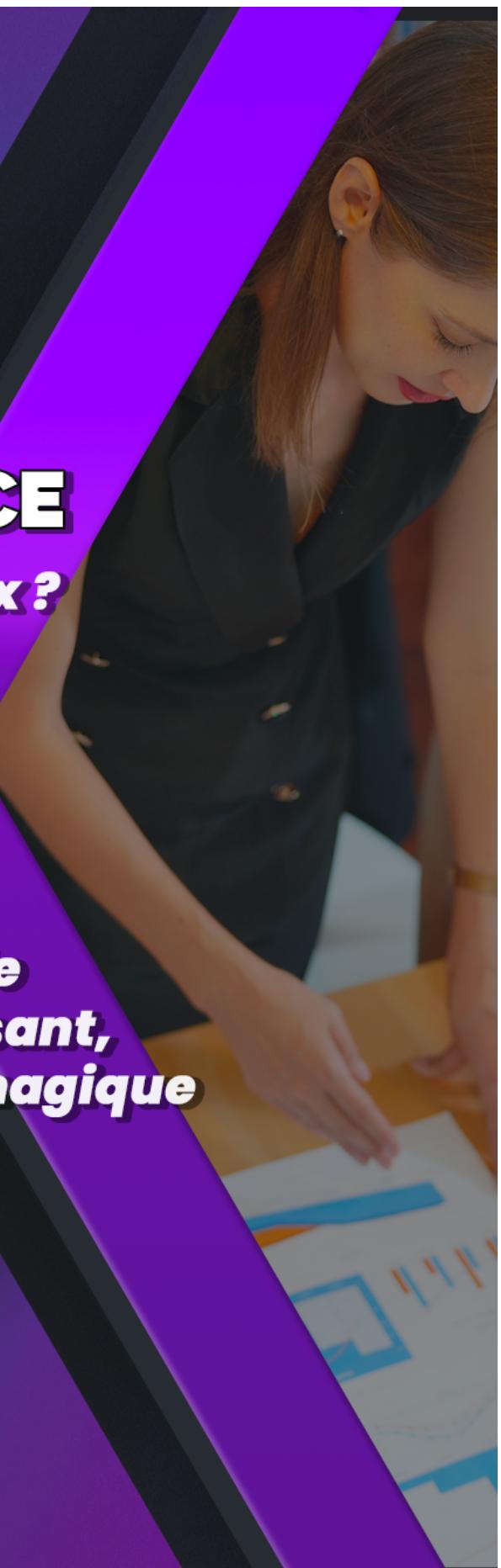
**Ils vendent quoi ? À quel prix ?
À qui ? Où sont-ils ?**

 Trouve leur faille.
Sois meilleur qu'eux.

**Si tu ouvres une boulangerie
à côté d'un maître du croissant,
t'as intérêt à avoir le pain magique
qui fait maigrir.**



Kevin ATTALLAH
@kevin_a2ta2i





5 - FIXE UN PRIX BÉTON

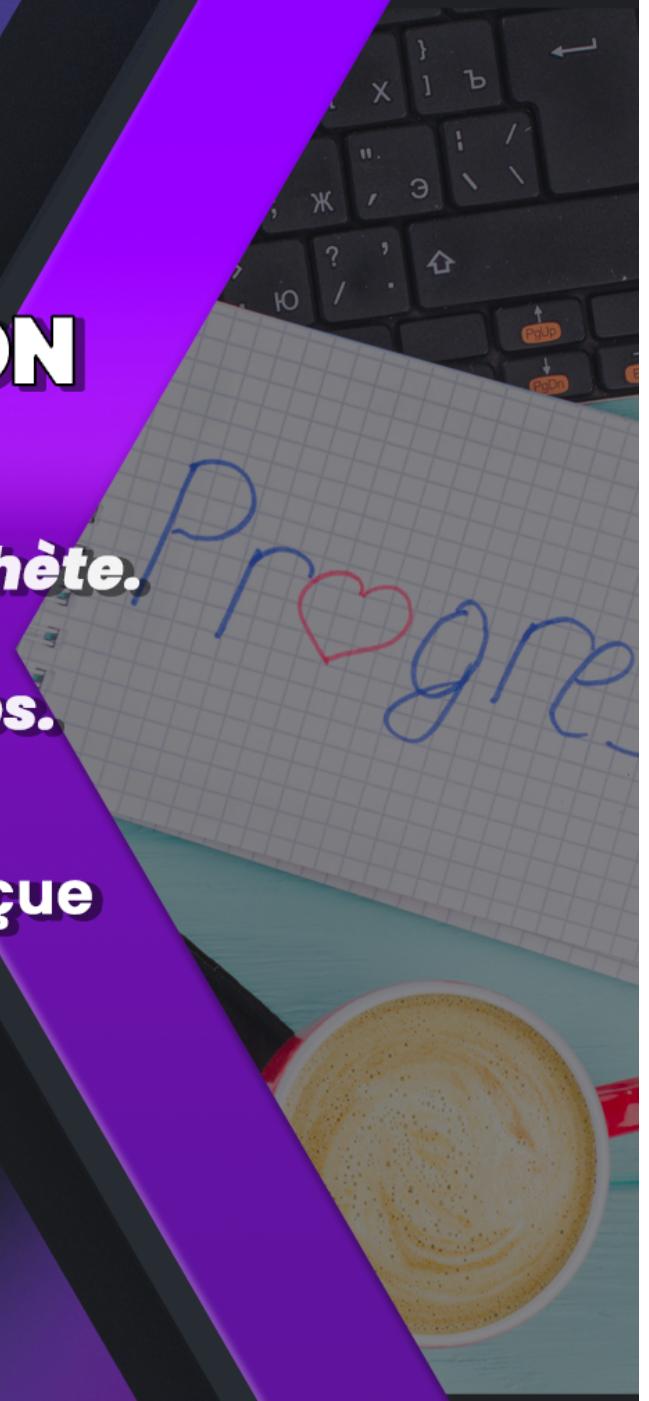
Trop cher ? Personne n'achète.

Trop bas ? Tu bosses gratos.

**Équilibre et valeur perçue
=
clé du succès.**



Kevin ATTALLAH
@kevin_a2ta2i





6 - TESTE ET AJUSTE



**Pose des questions,
fais des sondages,
interroge tes futurs clients.**



**Regarde ce qui marche,
ce qui bloque et ajuste en fonction.**



**Peaufine ton pricing,
ton offre et ton message
avant de foncer.**



Kevin ATTALLAH
@kevin_a2ta2i



K

THE CONCLUSION

Pas d'étude de marché

=

⚠ pas de clients

=

pas de business

Pas de business

=

hobby

**🔥 Maintenant que tu as les clés,
Fonce et fais péter les ventes ! 🚀**



Kevin ATTALLAH
@kevin_a2ta2i



K



DONNE DE LA FORCE !

Ce Conseil vous a été utile ?

Vous pouvez l'enregistrer, commenter ou le partager.



Kevin ATTALLAH
@kevin_a2ta2i



Like le post



Commentez



Enregistrez