

Etude de marché – rapide

Voici une méthode en 10 critères pour évaluer le potentiel de votre idée.

Pour chaque question, donnez spontanément (*méthode Pifomètre*) des points - de 0 à 10 points.

10 critères :

1. Urgence
2. Taille du marché
3. Prix possible
4. Cout d'acquisition d'un client
5. Cout pour délivrer la valeur
6. Originalité de l'offre
7. Rapidité de mise sur le marché
8. Investissement initial
9. Potentiel de ventes additionnelles
10. Potentiel de persistance

Evaluation :

Additionnez les points. Analysez. Décidez.

Les cases « remarques » peuvent être utile dans votre analyse et décision.

-50pts = passez à autre chose

+75pts = c'est bien, foncez

+50 et -75pts = lourd investissement

1. Urgence

Dans quelle mesure votre offre répond-elle à un besoin ou à un désir immédiat des individus ?

N° point : _____

Remarques :

2. Taille du marché

Combien de personnes sont prêtes à acheter ce genre de choses ?

N° point : _____

Remarques :

3. Prix possible

Quel est le prix le plus élevé qu'un acheteur type serait prêt à payer pour trouver une solution à son problème ?

N° point : _____

Remarques :

4. Cout d'acquisition d'un client

Est-il facile de gagner un nouveau client ? En moyenne, combien allez-vous investir – en termes d'argent, de temps et d'énergie – pour générer une vente ?

N° point : _____

Remarques :

5. Cout pour délivrer la valeur

A combien estimez-vous le coût de la création de la valeur pour la délivrer en termes de temps, d'argent et d'énergie ?

N° point : _____

Remarques :

6. Originalité de l'offre

Quel est le degré de singularité de votre offre comparée aux offres existantes de la concurrence et dans quelle mesure est-il facile pour vos concurrents de vous copier ?

N° point : _____

Remarques :

7. Rapidité de mise sur le marché

Avec quelle rapidité pouvez-vous créer quelque chose à vendre ?

N° point : _____

Remarques :

8. Investissement initial

Combien allez-vous devoir investir avant d'être prêt à vendre votre produit ?

N° point : _____

Remarques :

9. Potentiel de ventes additionnelles

Pourriez-vous réaliser des ventes connexes à l'offre que vous proposez à vos clients ?

N° point : _____

Remarques :

10. Potentiel de persistance

Une fois que vous avez créé votre offre initiale, quelle somme de travail supplémentaire allez-vous devoir lui consacrer pour continuer à la vendre ?

N° point : _____

Remarques :

Début

Milieu

Fin

Semaine du _____ au _____

5 objectifs de la semaine

5 idées de la semaine

5 lectures de la semaine

5 bonnes choses de la semaine

5 leçons de la semaine

Lundi

Mardi

Mercredi

Jeudi

Vendredi

Samedi & Dimanche

Planification du _____

3 grandes actions de la journée (durée +20minutes/action)

- _____
- _____
- _____

Heure	Tâches	Nb de pomodoro	Réalisé ?
7h		00000000	
8h		00000000	
9h		00000000	
10h		00000000	
11h		00000000	
12h			
13h			
14h		00000000	
15h		00000000	
16h		00000000	
17		00000000	
18h		00000000	