



Connaissance du marché

☐ **Connaitre les chiffres clés et évolutions de son secteur d'activité.**



Les chiffres clés de votre secteur d'activité (chiffre d'affaires, taux de marge, volume des ventes,...) sont des indicateurs indispensables pour évaluer le positionnement de votre entreprise par rapport à votre marché.

L'analyse précise de ces informations vous permet d'anticiper les tendances du marché et d'engager des actions spécifiques pour poursuivre le développement de votre chiffre d'affaires et de votre activité professionnelle.

☒ **Connaitre ses principaux concurrents, leur positionnement vis-à-vis de la clientèle**



Évaluer votre position concurrentielle, vos forces et vos faiblesses par rapport à l'ensemble du marché, est essentiel pour déterminer la stratégie qui assurera le succès de votre entreprise.

La connaissance de vos concurrents locaux vous permet de vous démarquer en orientant par exemple votre gamme de produits et de prix, en mettant en place des modes et des circuits de distribution novateurs, ou en misant encore davantage sur la qualité d'accueil et de services de votre entreprise.

Bien connaître votre univers concurrentiel, c'est l'assurance de vous différencier et de satisfaire les attentes de vos clients dans un environnement économique changeant.