

MODULE 2 **Réaliser une étude de marché**

LES GRANDES ÉTAPES

FORMATION CRÉATION D'ENTREPRISE

VERSION 1.0 - 05.05.2022



Avoir la bonne définition de son marché

- ✓ Évaluer son marché et ses potentielles évolutions
- ✓ Lister les produits concurrents (directs et indirects)
- ✓ Identifier toutes les parties prenantes :
 - Concurrents
 - Clients/acheteurs
 - Utilisateurs
 - Prescripteurs



S'assurer du potentiel commercial

- ✓ Évaluer le niveau de demande et sa possible évolution
- Définir la clientèle cible et comprendre son comportement d'achat
- ✓ Découper la clientèle cible en catégories (segmentation) et définir laquelle conquérir en premier



Évaluer le niveau de la concurrence :

- ✓ Identifier clairement les concurrents directs et indirects
 - Entreprises
 - Localisation
 - Cœur de cible

- Taille
- Parts de marché

- ✓ Connaître les produits/services déjà sur le marché
 - Caractéristiques
 - Prix
 - Canaux de distribution

- Avantages concurrentiels
- Niveau de satisfaction client
- Parts de marché



Comprendre son environnement:

Utilisation de la matrice d'analyse PESTEL pour identifier les facteurs qui peuvent avoir une influence favorable ou non sur le marché et sur votre activité.

✓ Politique :

Quel est l'importance des aides publiques dans l'activité ? Quel impact si changement ?

✓ Économique :

Quelle est la conjoncture économique actuelle ? Quel est le taux de chômage ?

✓ Social:

Comment évolue la démographie ? Quelles sont les habitudes de consommation ?

✓ Technologique :

Quelles sont les évolutions technologiques à venir ? Quels secteurs sont-ils concernés ?

✓ Écologique :

Quel impact sur l'environnement ? Quel impact sur la perception écologique ?

✓ Légale :

Quelle est la législation qui encadre l'activité ? Comment peut-elle évoluer ?

