

Analyse du marché

CaseArt

KHLIFI BRAHIM

Problème / Solution

- **Problème :**

Les clients rencontrent des difficultés pour trouver des pochettes personnalisées qui reflètent leurs goûts et besoins spécifiques. Les options disponibles sur le marché manquent souvent d'originalité et imposent des délais de livraison trop longs, pouvant aller jusqu'à un mois ou plus.

Solution :

Offrir un service de personnalisation de pochettes avec :

- Des designs exclusifs ou sur mesure, créés selon les préférences des clients.
- Un aperçu immédiat du design final avant validation.
- Des délais de production raccourcis, permettant une livraison dans un délai raisonnable, nettement inférieur à un mois, tout en maintenant la qualité du produit.

Identification des concurrents

Informations générales	Concurrent 1	Concurrents 2	Concurrents 3
Nom de l'entreprise	woopcase.ma	sublimation.ma	Facebook Marketplace
Date de création	2020-03-01	2019-06-11	Non spécifié
Effectif			Non spécifié
Entreprise internationale , nationale , régionale , locale	National	National	Local
Chiffres d'affaire	Non spécifié	Non spécifié	Non spécifié
Emplacement géographique	Tanger	Marrakech	casablanca

Identification des concurrents

Histoire de l'entreprise	Concurrent 1	Concurrents 2	Concurrents 3
Comment l'entreprise s'est agrandi	Non spécifié	Non spécifié	Aucun entreprise
Les mots utilisés pour se décrire	Non spécifié	Non spécifié	Non spécifié
Moments clés d'innovation	Non spécifié	Non spécifié	Non spécifié
Engagements sociaux et environnementaux	Non spécifié	Non spécifié	Non spécifié

Identification des concurrents

Produits et services	Concurrent 1	Concurrents 2	Concurrents 3
Liste des produits et services	Pochettes personnalisées	Impression par sublimation (divers produits)	Pochettes personnalisées
Caractéristiques des produits et services	Haut qualité	Pas mal	Pas mal
Prix de produits et services	160MAD	20DH – 39DH	80DH
Ce qui différencie ces produits et ou services	DESIGN ÉLÉGANT	N'a pas de finition	aucun

Identification des concurrents

Relation client	Concurrent 1	Concurrents 2	Concurrents 3
Quels sont les types de clients	Non spécifié	Non spécifié	Non spécifié
Quand achètent-ils ?	Non spécifié	Non spécifié	Non spécifié
Sont ils satisfait ? (niveau de satisfaction)	Tres satisfai	Non spécifié	Non spécifié
Quels sont les problèmes qu'ils rencontrent ?	Non spécifié	Non spécifié	Non spécifié
Qu'est ce qu'ils apprécient chez le concurrents ?	Non spécifié	Non spécifié	Non spécifié
Comment interagit le concurrent avec ses clients ?	Non spécifié	Non spécifié	Non spécifié

Identification des concurrents

Canaux de distribution	Concurrent 1	Concurrents 2	Concurrents 3
Où sont vendus les produits (magasin, en ligne, réseau social, livraison à domicile, ...)	online	online	Face a face

Canaux de communication	Concurrent 1	Concurrents 2	Concurrents 3
Comment communique l'entreprise ?	Par whatsapp	Par telephone et email	Sur facebook
A quelle fréquence ?	24/24	Non spécifié	Instante

Analyse SWOT

S	W	O	T
Forces	Faiblesses	Opportunités	Risques
Existence physique, ce qui inspire confiance aux clients locaux.	Dépendance à un imprimeur externe pour la production	Augmentation de la demande pour des produits personnalisés.	Concurrence forte de Woopcase.ma et Sublimation.ma, qui ont une présence établie en ligne.
			

Analyse PESTEL

Politiques	P	Politiques d'importation et taxes sur les matériaux nécessaires
Economiques	E	Pouvoir d'achat des clients dans la région d'oriental.
Sociaux	S	Tendance à acheter des produits uniques et personnalisés pour exprimer sa personnalité.
Technologiques	T	Importance d'une présence en ligne pour atteindre un public plus large.
Légaux	L	aucun
Environnementaux	E	aucun

Conclusion

CaseArt est un projet où je réponds à la demande croissante de produits personnalisés. En offrant des designs uniques et des matériaux écologiques, je me positionne comme une alternative de qualité face à la concurrence, tout en fournissant une expérience client sur mesure. Mon objectif est de permettre à chaque client d'avoir une coque qui lui ressemble.