






Une des idées principales de ce livre est de bien se connaître soi-même ainsi que son ennemi pour pouvoir gagner une guerre. En d'autres termes, connaissez vos concurrents et votre entreprise pour gagner des ventes. Pour réussir, il est primordial de connaître vos forces et faiblesses ainsi que celles de vos concurrents.

Identifiez vos forces et faiblesses, ainsi que celles de vos concurrents.

Remplissez votre matrice SWOT.

Forces	Faiblesses
	
	
Opportunités	Menaces

Remplissez l'analyse PESTEL.

L égal	P olitique	E conomique
E cologique	Votre entreprise 	S ocio-culturel
	T echnologique	

Déterminez les 5 forces de Porter.

Intensité de la concurrence



Pouvoir de négociation des clients



Nouveaux entrants



Produits de substitution



Pouvoir de négociation des fournisseurs



Tracez vos groupes stratégiques.



Grâce à cet exercice, vous devriez avoir :

- ☐ Défini votre matrice SWOT
- ☐ Etabli le PESTEL et les forces de Porter pesant sur votre société
- ☐ Identifié les groupes stratégiques

Notes personnelles :