

// 7 questions pour préparer son projet

1. QUOI ?

Qu'est ce que je vends?

Description précise des produits ou services vendus.

Vos fournisseurs (noms, condition de règlement, minimum de commandes...)

2. QUI ?

A qui ce produit ou ce service sera utile?

Particulier/professionnel, caractéristiques de la clientèle, localisation ...

Qui achètent principalement ce produit ou ce service ?

Le type de consommation (consommation visible, socialement valorisante, comportement communautaire)

La clientèle est identifiable, diffuse, localisée, marché de grande distribution?

3. POURQUOI ?

Les motivations des clients ?

Besoins de sécurité/qualité, orgueil, nouveauté, confort /praticité, argent, sympathie

Les attentes des clients et les réponses à ces attentes?



4. COMMENT ?

De quelle façon le produit ou le service est acheté ?

Le type de prescription : spontanée, stimulée, rémunérée, identifiée

5. OÙ ?

Identification de la concurrence ?

Le nombre, la taille, les produits/services, notoriété, ancienneté, tarifs...

6. QUAND ?

Y-a-il une saisonnalité? Une période d'achat?

Y-a-il des produits/services complémentaires ?

7. COMBIEN ?

Quels sont les volumes d'achats? Quel budget? Nombre d'acheteurs?

Comment allez vous évaluer votre chiffre d'affaires la première année?