

// L'étude de marché

CONCURRENCE

Typologie de la concurrence :

Grands types de concurrents, volumes, nom des principaux concurrents, chiffres d'affaires, rentabilité moyenne de la profession.

Fonctionnement de la concurrence :

Liste des produits et services, fourchettes de prix, communication, lieu de vente, zone d'intervention.

Éléments différenciateurs :

Que mettent en avant vos concurrents ?

Visite sur place

Commerciaux et fournisseurs

CA en ligne sur www.societe.com

Les outils de communication des concurrents

Annuaire en ligne

Données générales sur le secteur

Syndicats professionnels

Contacts directs: entretiens et questionnaires

Expérience professionnelle

Autres professionnels

CLIENTELE

Typologie de la clientèle principale :

Âge, niveau de vie, centres d'intérêt, produits connexes, secteurs d'activité, taille des entreprises.

Habitudes de consommation :

Produits consommés, budget, critères de choix des prestataires, répartition des achats par type de concurrence, saisonnalité.

Besoins et manques identifiés :

Suite aux rencontres avec la clientèle.

Répartition sur le territoire:

Données locales.

**Stratégie commerciale
&
Comptes prévisionnels**

