

Atelier : « L'étude de marché : des outils incontournables »



OSEZ
ENTREPRENDRE

ENTRÉE GRATUITE

Jeudi 29 novembre 2018
CCI DU CHER
à partir de 13h30

The banner features the word 'OSEZ' in large, white, 3D letters on a blue background. Below it, the word 'ENTREPRENDRE' is written in white. To the left, a circular badge says 'ENTRÉE GRATUITE'. To the right, a black box contains the event details: 'Jeudi 29 novembre 2018', 'CCI DU CHER', and 'à partir de 13h30'. The background includes illustrations of business people, a lightbulb, and a rocket.

L'étude de marché, c'est quoi ? Elle sert à quoi ?

Passage obligé pour tout futur chef d'entreprise !

- Connaître les **tendances** du marché
- Connaître les **opportunités et menaces** du secteur
- Connaître le **comportement** des consommateurs et des acheteurs potentiels
- Connaître la **concurrence** et donc connaître la valeur ajoutée de son produit/service
- Connaître l'**environnement** du projet (politique, économique, sociale, technologique, écologique, légale)
- Faire des **hypothèses de CA** et de part de marché à conquérir
- Préparer sa **prospection commerciale** et sa communication

... et éventuellement

revoir son projet en corrigeant les faiblesses !

L'étude de marche permet d'éviter les risques d'échec

Les 4 composantes de l'étude de marché :

Le marché, la demande, l'offre et l'environnement.

L'étude de vos clients

- ✓ Déterminer le profil précis de VOTRE clientèle
(particuliers : CSP, âge, profil social, lieu d'habitation et de travail, lieu et habitudes de consommation, motivations d'achat, budget, besoins... Entreprises : secteur d'activité, localisation, CA, effectifs, délais paiement, solvabilité, besoins...)
- ✓ S'assurer que vos produits / services correspondent à un besoin
- ✓ Déterminer la zone de provenance des clients (zone de chalandise)
- ✓ Vérifier l'adéquation entre l'offre de produits / services et la clientèle ciblée dans un secteur défini
- ✓ Quantifier la clientèle : clients présents sur la zone, dépenses moyennes par an...

L'étude de vos concurrents (directs et indirects)

- ✓ Recenser les concurrents dans votre secteur d'activité et votre zone de chalandise

(nombre d'entreprises, répartition selon leur taille, part de CA, effectifs, localisation, politique commerciale, canaux de distribution...)

- ✓ Recenser les produits / services concurrents

(produits/services déjà sur le marché, avantages, inconvénients, image, notoriété, prix, conditions de paiement...)

Objectif : positionner votre entreprise par rapport aux concurrents.



- Quelques conseils pour la réaliser :
 - ❖ Définir clairement le marché sur lequel vous allez vous positionner :
 - Type de produits ou services proposés
 - Type de marché : particuliers, entreprises, écoles, administrations...
 - Zone géographique visée...
 - ❖ Adopter une démarche structurée et organisée.
- **Un marché bien défini est un point de départ essentiel pour conduire une étude pertinente.**

La méthodologie de l'étude de marché : Comment la construire ?

1- Rechercher des informations

Chercher les informations existantes
Réaliser un questionnaire
Réaliser des entretiens

2 - Faire la synthèse et analyser
les informations recueillies

Vérifier la véracité des informations
Dépouiller le questionnaire
Analyser les réponses des entretiens

3 - Rédiger le rapport

**Identifier les opportunités et les risques
du marché**
**Définir les clefs de succès et les
contraintes du marché**

4 - Estimer le chiffre d'affaires
prévisionnel

Prendre plusieurs hypothèses
Etablir ses comptes prévisionnels

Source : AFE

Les données économiques essentielles

Mes sources d'informations



Présentation par l'INSEE Centre-Val de Loire

Olivier Ducrocq





Outil d'aide au diagnostic d'implantation locale

Accueil

1 - Sélection Activités/Produits

2 - Sélection géographique

3 - Résultats

Aide

Avant de commencer votre étude, veuillez préciser la localisation de votre commune d'implantation :

- La France métropolitaine
- Les départements d'Outre-Mer

Votre étude d'implantation se déroulera en 3 étapes :

- 1 - Sélection d'une ou plusieurs activités et de produits associés : utilisez le menu Sélection Activités/Produits
- 2 - Sélection géographique autour de votre zone d'implantation : utilisez le menu Sélection géographique
- 3 - Edition d'un dossier statistique : utilisez le menu Résultats

Vous pourrez à tout moment revenir sur les étapes 1 et 2 pour modifier votre demande.

Vous pouvez accéder directement à l'étape 1 :

Activez la sélection Activités/Produits

Pour mieux comprendre comment utiliser Odil :

Activez les démonstrations animées...



> Accueil

Télécharger gratuitement la base Sirene®

Les données Sirene sont disponibles en open data sur le site



→ Accéder à la base Sirene® sur data.gouv.fr

Constituer gratuitement une liste d'établissements sur mesure

Le site sirene.fr vous permet de créer en ligne des fichiers comprenant au maximum 100 000 établissements.

Constituer une liste

Rechercher une entreprise

Retrouvez toutes les entreprises et leurs établissements. Sirene® est la base de données officielle, actualisée tous les jours, regroupant les 10 millions d'établissements en activité.

Entreprise - Établissement

Saisir un Siren (9 chiffres) ou un Siret (14 chiffres)

Saisir une raison sociale (personne morale) ou [nom et/ou prénom] (personne physique) ?

Adresse

Saisir un numéro, un type ou un libellé de voie ?

Saisir un nom de commune ou un code postal ?

Rechercher

