

# Pourquoi faire une étude de marché

Comprendre le marché et définir son offre sont essentiels pour le succès d'un projet entrepreneurial. Cette leçon explore les étapes clés de l'étude de marché, de l'identification des clients à l'évaluation de la viabilité financière.



# Comprendre le marché

## 1 Écouter le marché

Vérifier l'adéquation entre la proposition de valeur et les besoins des clients.

## 2 Identifier les clients

Cibler précisément les segments de clientèle à satisfaire.

## 3 Collecter les informations

Utiliser diverses sources pour comprendre l'environnement concurrentiel.



# Définir le marché

## L'offre

Analyser les produits, prix et entreprises concurrentes.

## La demande

Étudier les clients potentiels, leurs besoins et leur solvabilité.

## Les prescripteurs

Identifier les influenceurs qui peuvent recommander les produits.





# Les attentes de l'étude de marché

## **Opportunité commerciale**

Vérifier la demande et la capacité à prendre des parts de marché.

## **Contraintes et clés de succès**

Identifier les facteurs critiques pour pénétrer le marché.

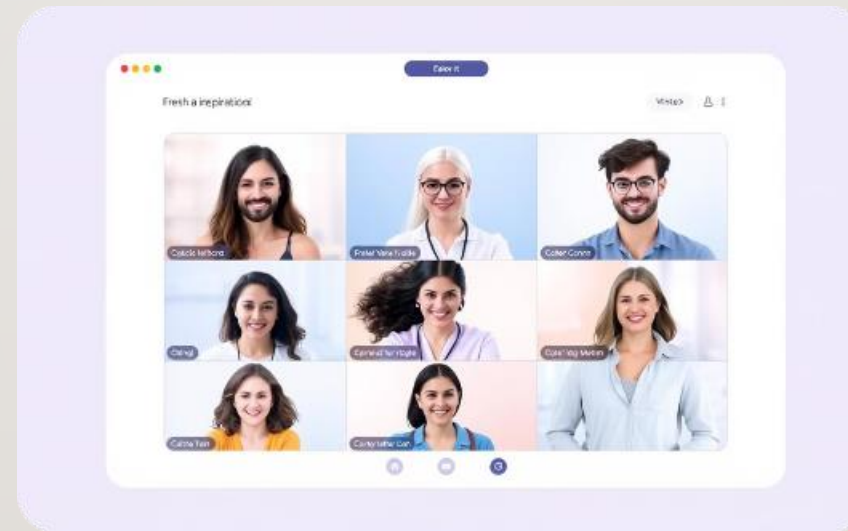
## **Évaluation financière**

Estimer le chiffre d'affaires prévisionnel et le potentiel de développement.

## **Crédibilité du projet**

Démontrer la faisabilité du projet aux différents partenaires.

# Webinaire : Comment faire une étude de marché efficace ?



**Delphine Boudaud**

**Retours d'experts**

Conseils et bonnes pratiques pour mener une étude de marché.



**Collecte d'informations**

Différentes sources pour approfondir la connaissance du marché.



# Étapes clés de l'étude de marché

1

## Collecte d'informations

Utiliser diverses sources pour comprendre l'environnement.

2

## Analyse des données

Identifier les opportunités et les risques du marché.

3

## Prise de décision

Évaluer la viabilité du projet et ajuster la stratégie.

# Bénéfices de l'étude de marché

1

## Réduire les risques

Mieux comprendre l'environnement et les attentes des clients.

2

## Améliorer la stratégie

Adapter l'offre et le positionnement en fonction du marché.

3

## Convaincre les partenaires

Démontrer la faisabilité et la viabilité du projet entrepreneurial.



# Conclusion

Instrument de veille

Intégrer la connaissance de l'écosystème entrepreneurial

Comprendre l'environnement

Analyser l'offre et la demande du marché

Vérifier l'adéquation

S'assurer que le projet est en phase avec le marché





