



5 axes pour bien se situer

REPÉRAGE 5 AXES

Le repérage consiste à :

- recueillir un maximum d'informations sur le secteur et le marché ;
- faire remonter des informations du terrain => objectifs : connaître le secteur et faire le plein d'idées neuves

Moyens :

- consultation de sites web, de forums ;
- de revues professionnelles ;
- d'annuaires ;
- de bases de données statistiques...
- questionnement de clients potentiels ;
- rencontre de spécialistes sectoriels, de fournisseurs, distributeurs,...

Votre repérage doit apporter des réponses aux 5 axes :

1

Clientèle :
profil, habitudes d'achat,
besoins non satisfaits,
pouvoir d'achat, attentes,...

2

Concurrence :
taille (TPE, PME),
nombre et types de structures
(isolées ou en réseaux),
produits, forces et
faiblesses

3

Produit ou service :
caractéristiques nécessaires
pour satisfaire la clientèle,
valeur attendue

4

Localisation :
région idéale d'implantation,
proximité de la clientèle,
intégration dans un centre
d'entreprises, ...

5

Facteurs clés
de réussite.

Une fois ce repérage effectué, concrétisez en faisant preuve
de bon sens et de sens de la débrouille.