

ÉTUDE DE MARCHÉ

Objectif: cette étude a pour but de déterminer si le produit ou service que vous voulez adopter peut se vendre facilement, que beaucoup de gens seront prêts à payer pour se le procurer et que son prix sera compétitif.

Produit ou service _____
à l'étude

Quelles sont les principales qualités de mon produit ou service? (en ordre d'importance)

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

En quoi se différencie-t-il des produits ou services semblables déjà vendus ?
(Faites une liste des concurrents en amont)

À qui s'adresse mon produit (homme/femme) (enfants/étudiants/adultes)?

- | | |
|----------|----------|
| 1. _____ | 3. _____ |
| 2. _____ | 4. _____ |

Pourquoi ?

NB : Même si votre idée peut s'adresser à un vaste public, il faut d'abord se concentrer sur le groupe de personnes qui est le plus susceptible de l'acheter. Vous pourrez ainsi adapter votre communication et les moyens de rejoindre votre public cible.

ÉTUDE DE MARCHÉ

Est-ce que mon produit peut se vendre à quelqu'un qui en possède déjà un ?

oui (ou) non

Est-ce que je serais prêt à en acheter un ?

oui (ou) non

En dehors de mes parents et amis, est-ce que mon produit peut se vendre facilement ?

oui (ou) non

Est-ce que je me vois en train de vendre mon produit à un ami ?

oui (ou) non

SONDAGE : _____ personnes intéressées sur _____ personnes interrogées

NB : n'oubliez pas de questionner plusieurs personnes pour connaître leurs habitudes et l'intérêt qu'ils auraient pour votre idée

Est-ce que mon produit est original et pourquoi ?

Qui seraient vos partenaires potentiels ? (nom, utilité)
