

Canevas d'orientation - Étude de marché

- À quel besoin répond mon offre dans le marché ?
- Comment ce besoin trouve-t-il réponse actuellement ?
- Qui sont mes concurrents directs et indirects ?
- Qui est mon client final ?
- Quels sont ses besoins, ses habitudes et ses préférences ?
- Pourquoi ce client préférerait-t-il mon offre à celle qui est déjà en place ?
- Ai-je assez de clients potentiels dans la zone géographique visée ?