

Etude de Marché

www.1001prestataires.fr



The screenshot shows the homepage of the website 1001 Prestataires. At the top left is the logo, which consists of the text '1001 Prestataires' above silhouettes of five people. To the right of the logo is a quote: 'Des prestataires qualifiés Pour votre entreprise'. In the top right corner, there are links for 'Accéder à mon compte' and 'M'inscrire Comment ça marche'. Below the quote are three navigation buttons: 'Trouver des prestataires', 'Trouver des clients', and 'Fiches pratiques'. The main content area features a large blue banner with the text 'TROUVEZ TOUS LES PRESTATAIRES POUR VOTRE ENTREPRISE' and a button labeled 'Décrivez votre besoin'. To the right of the banner is a collage of images showing diverse business professionals. Below the banner, a three-step process is outlined: '1 Décrivez votre besoin', '2 Recevez des devis', and '3 Choisissez votre prestataire'.

**Le site internet de mise en relation des créateurs
d'entreprise avec leurs prestataires de services**

SOMMAIRE :

I Analyser le marché

II Définir la demande

Fiche Etudes

Fiche Questionnaire

III Offre, concurrents

IV Environnement du marché

V Fournisseurs

I Analyser le marché

Définir type de marché : en croissance ou non, nouveauté du marché, évolutions récentes...

Ces données peuvent être tirée d'études documentaires qui font appel aux :

► **sources internes** à l'entreprise pour une entreprise déjà existante, sources internes à des entreprises du secteur d'activité sur lequel on souhaite s'implanter : fichiers, statistiques, courriers des consommateurs, rapports d'activité...

► **sources externes** : presse, bases de données, rapports d'organismes spécialisés, études diverses...

Tendance générale du secteur d'activité (% d'évolution par rapport aux années précédentes : croissance, décroissance, stagnation)

Le marché global en valeur et en volume

II Définir la demande

A qui vendre ?

L'étude de la demande permet de définir ses clients potentiels, jusqu'à pouvoir dresser le portrait type d'un prospect :

Age, sexe, lieu d'habitation, style de vie, revenus...

Motivations d'achat, freins à l'achat,

Période d'achat, fréquence d'achat,

Besoins recherchés par le client.