

Livret de la participante

Formation AWE. Connaissance de son marché

Nom :

Nom de votre projet ou structure :

Date :

Table des matières

- 1. Le projet d'entreprise, les progrès réalisés jusqu'à présent et les obstacles potentiels**
- 2. Clients et concurrence**
- 3. Un résumé du projet d'activité**
- 4. Prochaines étapes ..**

1. Le projet d'entreprise, les progrès réalisés jusqu'à présent et les obstacles potentiels.

Projet d'activité :

Décrire son projet d'activité :

Donnez un bref aperçu des progrès que vous avez accomplis jusqu'à présent :

Quels obstacles avez vous rencontrés ?

Si vous n'en avez pas pour l'instant, lesquels prévoyez-vous ?

2. Clients et concurrence

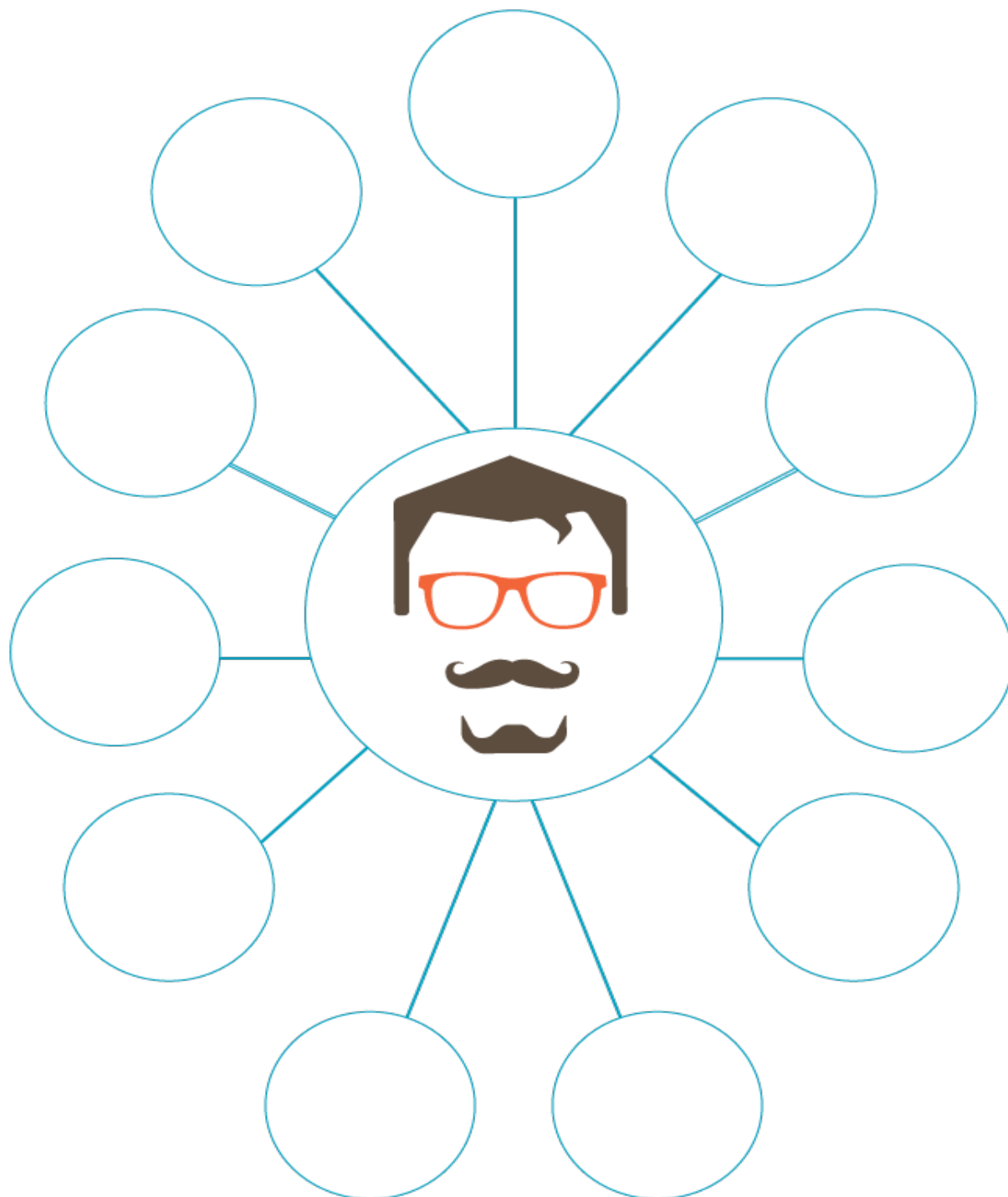
En vous basant sur votre étude de marché, décrire votre client potentiel

Profil client

Quelles techniques d'étude de marché avez-vous utilisé pour rassembler ces informations ?

Profil client

Énumérez tout ce que vous pouvez imaginer pour décrire votre client potentiel



Matrice SWOT

Complétez le tableau ci dessous en fonction de votre projet d'activité.

Forces	Faiblesses
Opportunités	Menaces

Vos principaux concurrents

Nom, Lieu	Produits/ Services	Prix	Forces	Faiblesses

Informations complémentaires à prendre en compte

Méthodes de vente	Réputation	Analyse complémentaire requis

3. Résumé de l'activité

Image de marché - Nom, couleurs, logos, dessins, valeurs, etc.

Avez-vous choisi un nom commercial (et vérifié qu'il ait un nom de domaine Web disponible) ?

Points principaux de votre analyse SWOT:

Pourquoi vos produits vont ils être achetés ou vos services utilisés ? (points principaux de la recherche)

Marché de niche (le cas échéant):

--

4. Prochaines étapes et objectifs

N'oubliez pas ... Vos objectifs doivent être SMART : spécifiques, mesurables, réalisables, réalistes et liés dans le temps.

Objectifs	Actions requises Date de réalisation