



QQOQCCP

JE SOUHAITE CREER MA BOITE

QUI ?

OÙ ?

QUOI ?

QUAND ?

COMMENT ?

COMBIEN ?

POURQUOI ?

QUOI ? Allez-vous produire, vendre, installer, réparer, livrer ? Quels sont vos produits ou services ? Quelles sont les caractéristiques du produit/service ? Quel est le niveau de qualité du produit/service (haute de gamme, moyenne gamme) ? Allez-vous être sous-traitant ?

QUI ? Votre cible. Qui sont les clients potentiels : Individu, couple, ménage ? Entreprises, associations, institutions ? Quelles sont les caractéristiques de cette clientèle ? Sexe, âge, habitation, catégorie socioprofessionnelle, niveau de revenu ? Secteur d'activité, taille, chiffres d'affaires ? Qui sont vos fournisseurs potentiels ?

Quels sont les concurrents directs (produit/service identique) ? Quels sont les concurrents indirects (produit/service différent mais répondant au même besoin) ? Quelles sont leurs caractéristiques (dimension, lieu, gammes de produits/services, cible, politique commerciale, stratégie de communication, tarifs, atouts). Comment pouvez-vous vous différencier ? Quelle est votre valeur ajoutée ?

OÙ ? Où sont localisés vos clients ? Quel secteur géographique (zone de chalandise) ? Où vous installerez-vous ? Location de locaux à proximité ?

QUAND ? Quelle est la périodicité de la demande (ponctuelle, périodique, saisonnière, continue) ? Quel est le délai entre la demande et l'achat (immédiat, mensuel, semestriel) ? Quel est le rythme des achats (régulier, fluctuant, cyclique) ?

COMBIEN ? Quel est le potentiel de clients sur votre zone ? Quel est le budget de consommation pour les types de produits/services que vous proposez pour chaque catégorie de clients ? Quels sont vos tarifs ? Quel volume est susceptible d'être acheté par votre client ? Quel est le volume de stock nécessaire ?

COMMENT ? Quel est le mode d'achat (catalogue, sur références, à domicile, après devis, sur appel d'offres) ? Quels critères déterminent la décision d'achat (notoriété de la marque, étendue du choix, disponibilité immédiate, conseils et/ou services complémentaires, conditions de paiement) ? Comment allez-vous vendre (local commercial, libre service, démarchage, prescripteurs, vente par correspondance) ? En engageant un partenariat ? Allez-vous sous-traiter une partie de l'activité ? Quels sont vos jours et horaires d'ouverture ?

POUR QUOI ? A quel besoin répond le produit/service (achat privé ou professionnel) ? Quelle est l'avantage recherché par le client : Gain de temps, de place, d'argent ? Qualité, sécurité, professionnalisme, ponctualité, souplesse ? Quels sont les moyens de satisfactions proposés (délai d'exécution, étendue du stock, horaires d'activité) ?