



CCI GRENOBLE

# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

**Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h**

Centre de congrès du WTC Grenoble / 5-7, place Robert Schuman à Grenoble

Entrepreneurs,  
venez trouver des réponses  
à toutes vos questions



# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Connaître son marché pour mieux communiquer

*Identifier sa clientèle pour mieux la séduire*



***Kadeja MEDJI*** *Conseillère en création d'entreprise*

# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Chambre de Commerce et d'Industrie de Grenoble

Nos missions :

- *Animation économique du territoire et promotion des entreprises*
- *Appui technique aux entreprises (dont développement international)*
- *Formation continue, alternance-apprentissage, orientation*
- *Expression et influence*

### ESPACE ENTREPRENDRE

*Accompagner les entrepreneurs dans la construction de leurs projets, en s'appuyant sur des compétences techniques, une connaissance du territoire et un réseau de partenaires engagés.*



# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Demandez le programme !

### Préalable:

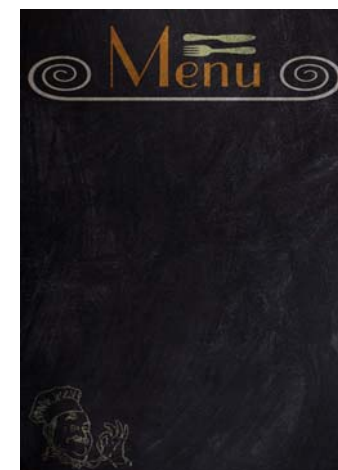
- *Définir une communication réussie*
- *À quoi sert une étude de marché?*

### Les étapes clés de l'étude

- *Le concept/l'offre*
- *le cœur de l'étude: les clients*
- *Etudier la concurrence, à quoi bon?*

### Atteindre efficacement ma cible:

- *Objectif*
- *Message*
- *Canal*



# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Comment réussir sa communication?

Objectifs

Cibles



Message

Médias  
&  
Supports

*Pour réussir sa communication, il faut donc partir à la découverte de sa cible pour lui délivrer le bon message en utilisant le bon canal : c'est l'étude de marché*

# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Rappel des objectifs de l'étude de marché

Vérifier la présence d'une clientèle solvable et atteignable, prête à payer pour notre offre

Etude quantitative → construire le prévisionnel

Etude qualitative → construire la stratégie commerciale

*L'EM est une étape incontournable d'une création d'entreprise réussie*

# FORUM Osez l'Entreprise

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Mon concept, mon offre

Ce que je souhaite vendre:

- *Définition d'un concept*

*Représentation abstraite, idée générale*

- *Ecrire sa mission d'entreprise*

*Qu'est ce que je propose? À qui? Pourquoi le public devrait acheter mon produit plutôt qu'un concurrent?*

**Exemple:**

*Notre mission d'entreprise est de rendre durablement le plaisir et les bienfaits de la pratique des sports accessibles au plus grand nombre.*



Photos: Pixabay et Home Studio Café (Grenoble)

# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Mon concept, mon offre

Ce que je souhaite vendre:

- Offre produit, offre service
  - Une arborescence avec mes gammes
  - A terme : détailler vos produits ou service (fiche produit)

• Le type d'achat:

Achat complexe, achat de diversité, achat courant, achat visant à réduire une dissonance cognitive



# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Coût

Quel est le coût acceptable par le client ?

- Budget produit/service (prix de vente)
- Coût secondaire (envoi...)
- Énergie, temps... (stationnement, distance, délai...)

# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Commodité d'achat

Où et comment le client peut se procurer mon offre?

*Lieu physique? En ligne? Livraison? Retrait en point de vente?*

*Présence d'une vente conseil?*

# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Le cœur de l'étude: les clients

Qui sont ils ? (particuliers? Professionnels? Combien sont ils ?)

1. quels sont les besoins du consommateur ? *(la bonne raison)*
2. quels sont leurs critères d'achat ? *(la vraie raison)*
3. Comment font ils sans moi? *(la concurrence)*

Pour finalement répondre à la question essentielle:

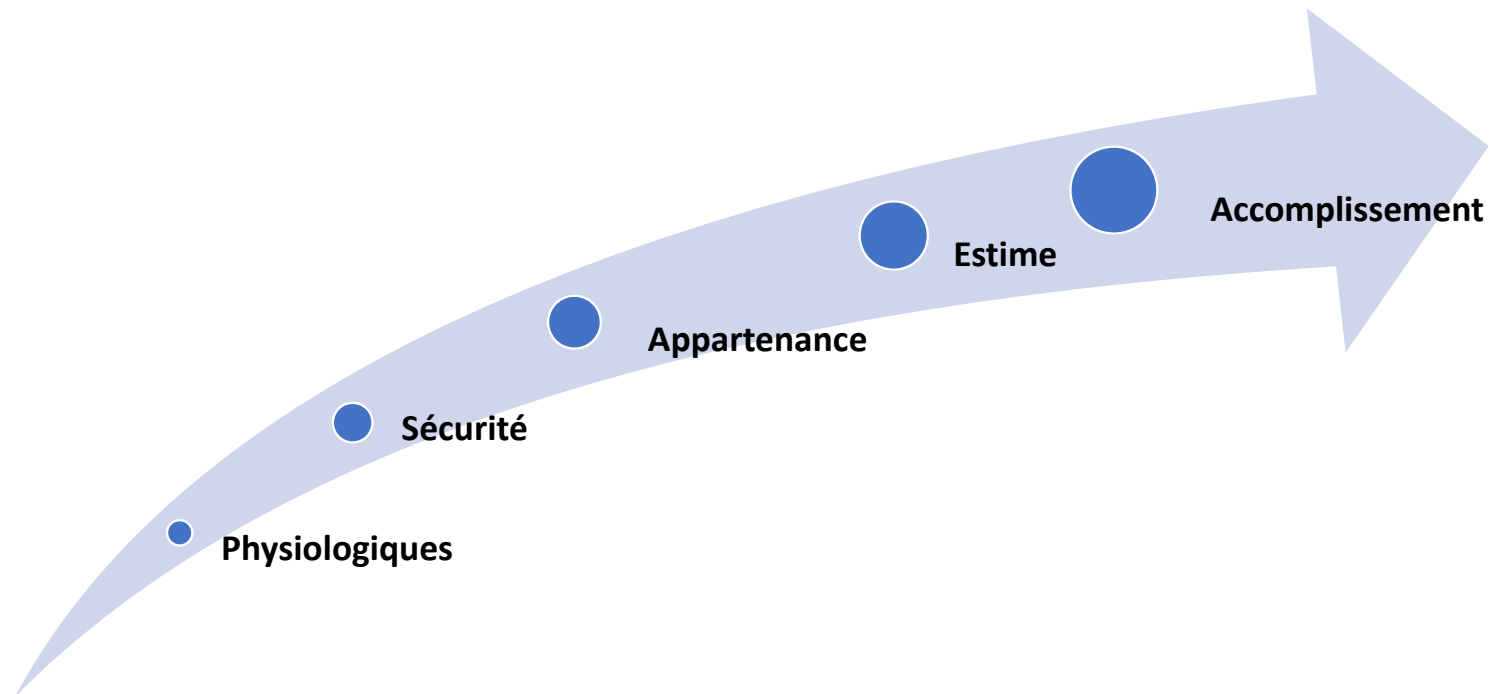
Est-ce que mon idée de départ, mon offre est pertinente?

# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Zoom : Les besoins selon Abraham Maslow



# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Zoom : Les critères d'achat

1. Réfléchir grâce aux classifications existantes (REPERES, SONCAS...)

- Reconnaissance
- Ethique
- Prix
- Emotion
- Renouveau
- Efficacité
- Sécurité
- Sécurité
- Orgueil
- Nouveauté
- Confort
- Argent
- Sympathie

1. Questionner sa cible, explorer le web ...

# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Zoom : Etudier la concurrence

- Les identifier, dénombrer
- Évaluer leurs forces et leurs faiblesses
- Comparer mon offre à la leur, sur la base des critères de choix de mes clients



Exemple de l'habillement enfant  
Axes choisis : Qualité/prix

Autres axes possible:  
Ethique  
Appartenance  
Originalité....

# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Communauté

Comment créer du lien avec mon client?

Je vois à long terme, je construis un plan de communication qui répond aux 3 objectifs :

Se faire connaître

Se faire aimer

Faire agir

# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Comment construire mon message?

- Utilisation des critères d'achat de mes clients pour choisir mes arguments et mes mots

*(REPERES, SONCAS...)*

- Utilisation de ma typologie de clientèle (entreprises, particuliers, jeunes...) pour choisir le ton que je souhaite adopter

*(simple, sérieux, léger ou décalé... mais adapté à ma cible)*



# FORUM Osez l'Entreprise

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Choisir mes canaux de diffusion

Toujours en fonction de ma cible :

- Médias traditionnels (*presse, radio...*)
- Médias web (*Site Internet, Réseaux sociaux...*)
- Communiquer hors média (*vitrine, salon, prospection directe...*)



# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



## Connaitre mon marché pour mieux communiquer:

- Etudier, analyser:
  - Identifier et comprendre sa cible.
  - Trouver son positionnement.
- Pour agir:
  - Définir les objectifs de sa stratégie de communication.
  - Définir son style de communication.
  - Établir son budget.
  - Choisir ses moyens de communication.
  - Formuler le message à communiquer.

# FORUM OSEZ L'ENTREPRISE

Mardi 22 novembre 2022 de 9 h à 18 h



Merci de votre attention  
Réponse à vos questions

