

Nous allons nous attaquer à l'étude de marché

Etape 1 : m'envoyer en pdf votre questionnaire :

But de la recherche de votre étude de marché (5 problèmes posés)

1. Savoir si la marque est connue, si elle est appréciée, comment elle se positionne par rapport à la concurrence : *la notoriété et l'image de marque, leader, challenger, ...)*
2. Analyse du consommateur : Qui est intéressé par ce produit (*segmentation*)
3. Qualités recherchées par le consommateur pour ce produit? *points forts et points faibles du produit*
4. Les personnes interrogées connaissent-elles le prix de ce produit – *prix psychologique*
5. + **une recherche personnalisée par rapport à votre produit : A vous de définir le « problème », ce que vous souhaitez trouver comme information dans l'étude de marché**

J'attends donc de vous la liste de vos **questions** avec à chaque fois le **pourquoi**

Ex je recherche à savoir si mon produit est connu (j'illustre la marque Samsung car mon produit est un téléviseur) = le **pourquoi**

Question 1 :

Parmi la liste des marques ci-dessous lesquelles vous sont connues ? = la **question**

.... Et vous énumérez 6 marques de téléviseurs

Ou question 1

Parmi les marques ci –dessous lesquelles assimilez-vous à une marque qui vend des télévisions

Et vous énumérer 6 marques de téléviseur et 4 marques qui n'en produisent pas

N'oubliez pas que les question signalétiques (questions personnelle – âge,sexe,profession, ...) se retrouve en fin de questionnaire.

Etape 2 :

Lorsque je vous aurai fait part de mes remarques vous pourrez rédiger le questionnaire sous google form

Vous m'envoyez le questionnaire pour que je le teste et vous envoie mes commentaires (ce sera notre 1^{er} pré test)

Etape 3

Vous envoyez à 5 personnes (choisissez par exemple vos professeurs) le questionnaire pour le tester.

Vous regardez comment récolter les résultats et comment les analyser.

Etape 4

- Vous réalisez l'étude de marché , encodez vos résultats dans le dossier avec une analyse pour chaque question

L'analyse de la question 1 pourrait être : ma marque n'est connue que par 25% des personnes interrogées

Ou parmi les personnes âgée de 15 à 25 ans : tout le monde connaît ma marque.

- Et une analyse de synthèses des résultats importants – notamment ceux qui pourraient être utiles à l'action publicitaire

qui achète le produit , qui est intéressé, qu'est ce qui est le plus important pour mon produit - qualité d'image ?, son ?marque ? taille écran ?- faites la synthèse

Pour l'étude de marché définitive (30 prospects min), expliquez le choix de votre échantillon et la méthode choisie (si autre que google form) avec ses avantages et ses inconvénients. Où l'avez-vous réalisée ? quand ? comment ? indiquez la taille de votre échantillon

Etape 5 : la promotion du produit et de l'enseigne Traffic

Je vous communique cela la semaine prochaine

On garde contacte