



APPROCHE DU MARCHÉ

Il s'agit d'aider le porteur de projet à acquérir des informations économiques sur son marché, afin de favoriser le démarrage dans les meilleures conditions.

Une bonne approche du marché a pour objectifs de mieux identifier l'évolution des besoins de la clientèle aux niveaux national et local, d'optimiser un positionnement commercial en tenant compte de l'environnement économique et notamment de la concurrence.

L'approche du marché doit permettre à un porteur de projet de définir sa valeur ajoutée commerciale et de déterminer ses moyens commerciaux.

Une meilleure connaissance du marché participe donc à la pérennisation de l'entreprise nouvelle.

Public concerné	Tout porteur de projet à vocation commerciale ou de prestation de services aux particuliers
Objectif	Identifier l'environnement économique du projet par l'analyse de la demande et de l'offre commerciales
Démarche	<ul style="list-style-type: none">➤ Entretiens personnalisés➤ Evolution du marché et de la consommation➤ Recensement de la population➤ Evaluation de la zone de chalandise➤ Evaluation du marché théorique local➤ Inventaire de la concurrence➤ Caractéristiques de la zone d'attraction➤ Remise d'un document de synthèse
Intervenants	Conseillers de votre CCI
Durée	Délai de réalisation de 2 à 3 semaines
Tarifs	Le coût global est pris en charge financièrement par la CCI, avec le soutien du Fonds Social Européen.



COMMISSION EUROPÉENNE
Fonds social européen