

35 ÉTUDE DE MARCHÉ POUR UNE SÉLECTION DE MODÈLES DE REVENUS ALTERNATIFS

 2h 00m

 PLÉNIÈRE ET PETITS GROUPES

DESCRIPTION

Vous avez une bonne idée mais vous n'êtes pas sûrs qu'il y ait réellement un besoin pour le produit/service que vous avez en tête. Cette activité vous aidera à décider s'il est réaliste de suivre votre idée, pour un modèle de revenus alternatifs basé sur l'état du marché.

Parfois, votre idée est bonne mais vous réalisez ensuite que d'autres organisations ou entreprises proposent déjà un produit ou un service similaire à celui que vous avez créé.

Pour générer des revenus, il est important que votre produit ou service réponde à un besoin ou résolve un problème, et que ce ne soit pas déjà fait par quelqu'un d'autre.

PRÉPARATION

Vous devez avoir en tête une idée de service / produit que vous souhaitez vendre.

MATÉRIEL

- Marqueurs
- Tableau à feuilles mobiles

OUTILS

- Fiche de Travail:
Trame de Modèle Économique Social (22)

 TRAVAIL DE BASE  SOMMET

 MODÈLES DE REVENUS

ÉTAPE 1 EN PLÉNIÈRE:

Assurez-vous que tous les participants ont une idée claire du modèle de revenus alternatifs proposé. Discutez et clarifiez: **[30 MIN]**

- Quel est le produit ou service qui va générer des revenus?
- Qui est le client cible?

ÉTAPE 2 EN PETITS GROUPES:

Discutez de quel «problème» votre produit/service peut résoudre pour votre client cible. Écrivez vos réponses sur une feuille du tableau:

- Quel est le problème pour le client?
- Pourquoi est-ce un problème?
- Comment les clients potentiels résolvent-ils actuellement le problème?
- Quelles autres organisations ou entreprises fournissent actuellement un produit ou un service qui résout ce problème? En quoi votre produit sera-t-il différent?

Affichez au mur les feuilles remplies par chaque petit groupe. **[40 MIN]**

ÉTAPE 3 EN PLÉNIÈRE:

Laissez les participants lire les différentes réponses et idées affichées au mur. **[20 MIN]**

ÉTAPE 4 PUIS, TOUJOURS EN PLÉNIÈRE:

Discutez des questions suivantes: **[30 MIN]**

- Qui/Quel serait le plus grand concurrent du produit ou service proposé?
- L'idée est-elle suffisamment unique pour générer plus de ventes que ce que le produit/service coûtera à produire?
- Le marché est-il déjà plein de produits similaires?

ÉTAPE 5 Clôturez la discussion en décidant si le modèle de revenus alternatifs se vendra ou non sur un marché concurrentiel. Répondez à la question «Y a-t-il un vrai besoin pour ce produit ou service?» Si la réponse est «non», «peut-être», ou «seulement un petit besoin», il est temps de revenir à votre carnet à idées. Si la réponse est «oui», poursuivez avec la **Trame de Modèle Économique Social (22)** ■ ■ ■



SUIVI

Si vous souhaitez approfondir votre étude de marché ou si vous ne pouvez pas décider en plénière de la nécessité du produit proposé, créez un groupe de travail qui sera chargé de collecter des informations auprès des clients potentiels, via des entretiens ou des enquêtes.