

# France Créa Dons<sup>®</sup>

## Faciliter l'entrepreneuriat

### Segmenter les prospects



Collection **France Créa Dons** – Livrets créateurs

Segmenter les prospects

**France Créa Dons**<sup>®</sup>

Faciliter l'entrepreneuriat

L'association [www.francecreadons.org](http://www.francecreadons.org) a pour vocation de donner un "coup de pouce" à des porteurs de projets qui manquent de moyens pour présenter, tester et développer leurs idées entrepreneuriales, en leur permettant d'obtenir gratuitement les matériels utiles pour lancer leurs projets.

Afin de faciliter l'entrepreneuriat et d'agir pour une économie plus inclusive, plus vertueuse et plus durable, nous nous inscrivons dans une démarche solidaire et écoresponsable par le réemploi de matériels dans un processus circulaire.

Au-delà de nos dispositifs pour faciliter l'entrepreneuriat, nous avons le plaisir de vous offrir ce livret qui vous permettra d'aborder les concepts de :

### Segmenter les prospects

Afin de maximiser la probabilité de réussite de votre projet entrepreneurial, nous vous conseillons vivement de vous rapprocher d'un organisme spécialisé en accompagnement et formation à la création d'entreprises.

Nous vous souhaitons une très bonne lecture et pleine réussite pour votre projet !

**Gilles Lapierre**

Président fondateur



Segmenter les prospects

**France Créa Dons**<sup>®</sup>

Faciliter l'entrepreneuriat

## Pourquoi faut-il segmenter ?

### Objectifs sur chaque segment

- **Chiffre d'affaires à réaliser**
- **Parts de marché à conquérir**

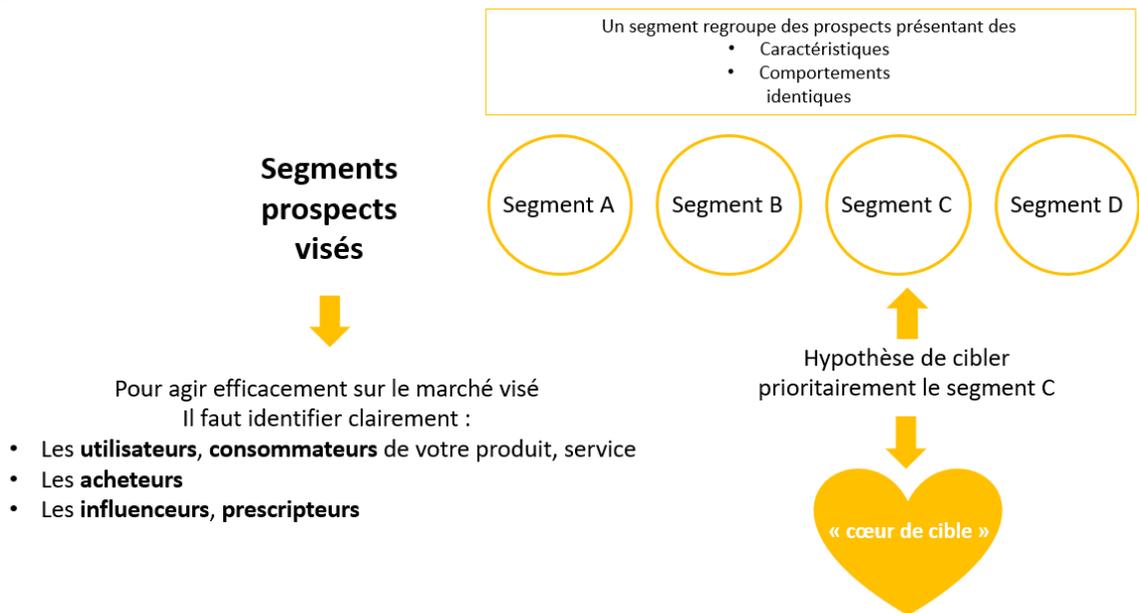


### Positionnement clair

pour :

- **Pénétrer durablement le marché visé**
- **Etre identifié clairement par vos clients**
- **Se différencier de vos concurrents**

## Segmentez vos prospects



Segmenter les prospects

**France Créa Dons**<sup>®</sup>

Faciliter l'entrepreneuriat

## Quelques critères de segmentation

### Ciblage de particuliers

- Age
- Sexe
- Localisation
- Profession
- CSP

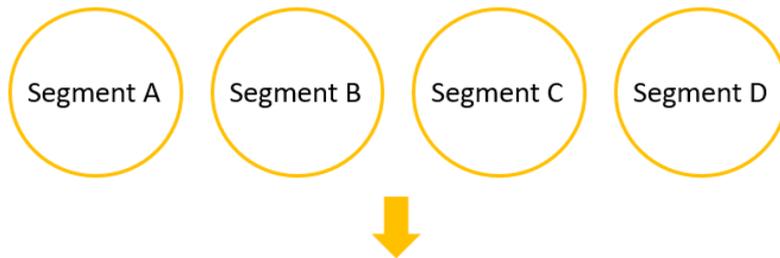
### Ciblage d'entreprises

- Activité
- Chiffre d'affaires
- Nb de salariés
- Localisation



**ETUDE DE MARCHÉ**

## Sélection des segments prioritaires



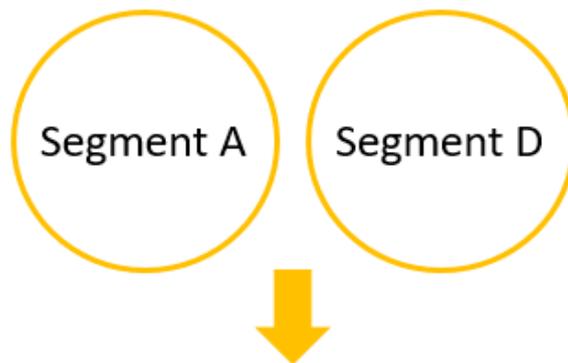
- Le volume des clients potentiels est-il suffisant ?
- CA potentiel ?
- Les cibles visées ont-elles un besoin de notre produit, service ?
- Le marché est-il en phase de croissance, maturité, déclin ?
- Avons-nous les capacités humaines, financières, technologiques, organisationnelles pour attaquer ce segment et répondre de manière satisfaisante aux besoins des prospects ?

Segmenter les prospects

**France Créa Dons**<sup>®</sup>

Faciliter l'entrepreneuriat

## Se positionner sur chaque segment visé



## Positionnement spécifique sur chaque segment

**Image que vous souhaitez donner de votre entreprise à :**

- Vos prospects
- Vos clients
- Vos concurrents

Segmenter les prospects

**France Créa Dons**<sup>®</sup>

Faciliter l'entrepreneuriat



**France Créa Dons**  
Faciliter l'entrepreneuriat

[www.francecreadons.org](http://www.francecreadons.org)



Collection **France Créa Dons** – Livrets créateurs