



QUESTIONNAIRE MARKETING

1. L'ENTREPRISE

1.1. OFFRE

1.1.1. Activité :

1.1.2. Produit(s) et/ou Services(s) : Quels sont-ils ?

1.1.3. Positionnement : Promesse de valeur ou valeur ajoutée ?

1.1.4. Moyens de communication utilisés (jusqu'à présent et/ou en cours) et budget alloué

1.2. HISTORIQUE

1.2.1. Chiffres clés :

1.2.2. Évolution passée ?

1.3. OBJECTIF(S) & STATS (si possible)

1.3.1. A court terme :

1.3.2. A moyen terme :

- 1.3.3. Quel est le panier moyen par client ?
- 1.3.4. Combien de Leads (contacts) par mois à ce jour ?
- 1.3.5. Quel taux de transformation à ce jour ?
- 1.3.6. Connaissez-vous votre coût d'acquisition par lead à ce jour ?

1.4. VOTRE ÉQUIPE

- 1.4.1. Qui sera notre interlocuteur ?

1.5. FORMATION

- 1.5.1. Votre équipe aura-t-elle besoin de se former ?
- 1.5.2. Quels sont/seraient les besoins ?

1.6. CLIENTS

A qui s'adresse votre offre ? Quels sont les clients que vous avez et ceux que vous aimeriez avoir... (plusieurs cibles possibles dans les 2 cas, les distinguer ci-après)

- 1.6.1. Client cible 1 :
 - 1.6.1.1. Sexe :
 - 1.6.1.2. Age :
 - 1.6.1.3. Zone géographique :
 - 1.6.1.4. CSP (catégories socio-professionnelles) :
 - 1.6.1.5. Habitude des utilisateurs :
 - 1.6.1.6. Centres d'intérêt :

- 1.6.2. Client cible 2 :
 - 1.6.2.1. Sexe :
 - 1.6.2.2. Age :
 - 1.6.2.3. Zone géographique :
 - 1.6.2.4. CSP (catégories socio-professionnelles) :
 - 1.6.2.5. Habitude des utilisateurs :
 - 1.6.2.6. Centres d'intérêt :

- 1.6.3. Client cible 3 :
 - 1.6.3.1. Sexe :
 - 1.6.3.2. Age :
 - 1.6.3.3. Zone géographique :
 - 1.6.3.4. CSP (catégories socio-professionnelles) :
 - 1.6.3.5. Habitude des utilisateurs :
 - 1.6.3.6. Centres d'intérêt :

- 1.6.4. Client cible 4 :
 - 1.6.4.1. Sexe :
 - 1.6.4.2. Age :
 - 1.6.4.3. Zone géographique :
 - 1.6.4.4. CSP (catégories socio-professionnelles) :
 - 1.6.4.5. Habitude des utilisateurs :
 - 1.6.4.6. Centres d'intérêt :

- 1.6.5. Quels sont les bénéfices de votre offre pour vos clients ?

2. LES CONCURRENTS

- 2.1. État du marché :

- 2.2. Qui sont-ils ?

- 2.3. Qu'est ce qui vous différencie ? Qu'ont-ils de plus que vous ?

- 2.4. De quelles manières communiquent-ils ?

3. AUTRES

- 3.1 Utilisez-vous des systèmes tiers ? ERP, CRM, ..etc
- 3.2 Souhaitez-vous le.s synchroniser sur le site ?
- 3.3 Êtes vous propriétaire du nom de domaine ?
- 3.4 Quel budget souhaitez vous allouer au projet ?
- 3.5 Quand aimeriez-vous que le site soit en ligne ?
- 3.6 D'autres informations importantes pour vous à nous communiquer ?