

Feuille de travail :

Comprendre ta concurrence est essentiel pour te positionner dans la promotion de ton projet et pour vérifier tes chances de percer si d'autres solutions existent déjà dans le marché visé.
Les points de réflexion suivants t'aideront à analyser ta concurrence.

Concurrent 1 :

Est-ce un concurrent direct (même solution, même public) ou indirect?

Décris brièvement la solution proposée par ce concurrent. Indique, par exemple, les caractéristiques de sa solution, le secteur géographique qu'il sert, sa présence en ligne et sur les réseaux sociaux, ses prix de vente (le cas échéant) et depuis combien de temps il est actif.

Attention, cette partie est la plus importante! Relis la description que tu viens d'écrire pour ce concurrent. En quoi ta solution à toi se démarque-t-elle? Pourquoi les gens choisiraient-ils ta solution plutôt que celle de ce concurrent?

Des questions?

Consulte ingeniousplus.ca/fr ou communique avec nous si tu as besoin de précisions.

Concurrent 2 :

Est-ce un concurrent direct (même solution, même public) ou indirect?

Décris brièvement la solution proposée par ce concurrent. Indique, par exemple, les caractéristiques de sa solution, le secteur géographique qu'il sert, sa présence en ligne et sur les réseaux sociaux, ses prix de vente (le cas échéant) et depuis combien de temps il est actif.

Attention, cette partie est la plus importante! Relis la description que tu viens d'écrire pour ce concurrent. En quoi ta solution à toi se démarque-t-elle? Pourquoi les gens choisiraient-ils ta solution plutôt que celle de ce concurrent?

Concurrent 3 :

Est-ce un concurrent direct (même solution, même public) ou indirect?

Décris brièvement la solution proposée par ce concurrent. Indique, par exemple, les caractéristiques de sa solution, le secteur géographique qu'il sert, sa présence en ligne et sur les réseaux sociaux, ses prix de vente (le cas échéant) et depuis combien de temps il est actif.

Attention, cette partie est la plus importante! Relis la description que tu viens d'écrire pour ce concurrent. En quoi ta solution à toi se démarque-t-elle? Pourquoi les gens choisiraient-ils ta solution plutôt que celle de ce concurrent?