



Code FORMA001

[Comprendre son marché]

Analyser son marché, les attentes de ses consommateurs, l'environnement concurrentiel. Mieux comprendre et anticiper les besoins pour développer les ventes.

QUI ?

- Patrons/ Patronnes
- Gérants/Gérantes
- Responsables magasin

DURÉE

- 1 jour

OÙ ?

Moulin Calvet
12390 Rignac

INTERVENANTS

- Consultant en vente / merchandising
- Chargé de développement Moulin Calvet

INSCRIPTION

- 600 ★
- Sous réserve d'un nombre minimum de candidats inscrits

PROGRAMME

Le marché de la boulangerie artisanale

Évolution, chiffres clés, attentes et habitudes de consommation

Les Facteurs Clés de Succès

- Analyse des points forts / faibles de la boulangerie sur l'échelle des facteurs de succès
- Mettre au point les plans actions pour corriger

Mesurer / Evaluer son marché

- Calculer le potentiel de marché
- Mesurer les Parts de Marché des concurrents
- Faire une SWOT analyse des concurrents

Bâtir une offre produit

- Le mix produit en boulangerie artisanale
- Couvrir le maximum d'attentes avec un minimum de références
- Bâtir les tarifs / gamme
- Définir la stratégie commerciale

RÉSULTATS

Bâtir une stratégie commerciale (produits, tarifs, actions commerciales) adaptée à son prévisionnel d'exploitation en prenant en compte l'environnement marché (clients & concurrents).

Définir des outils de mesure.