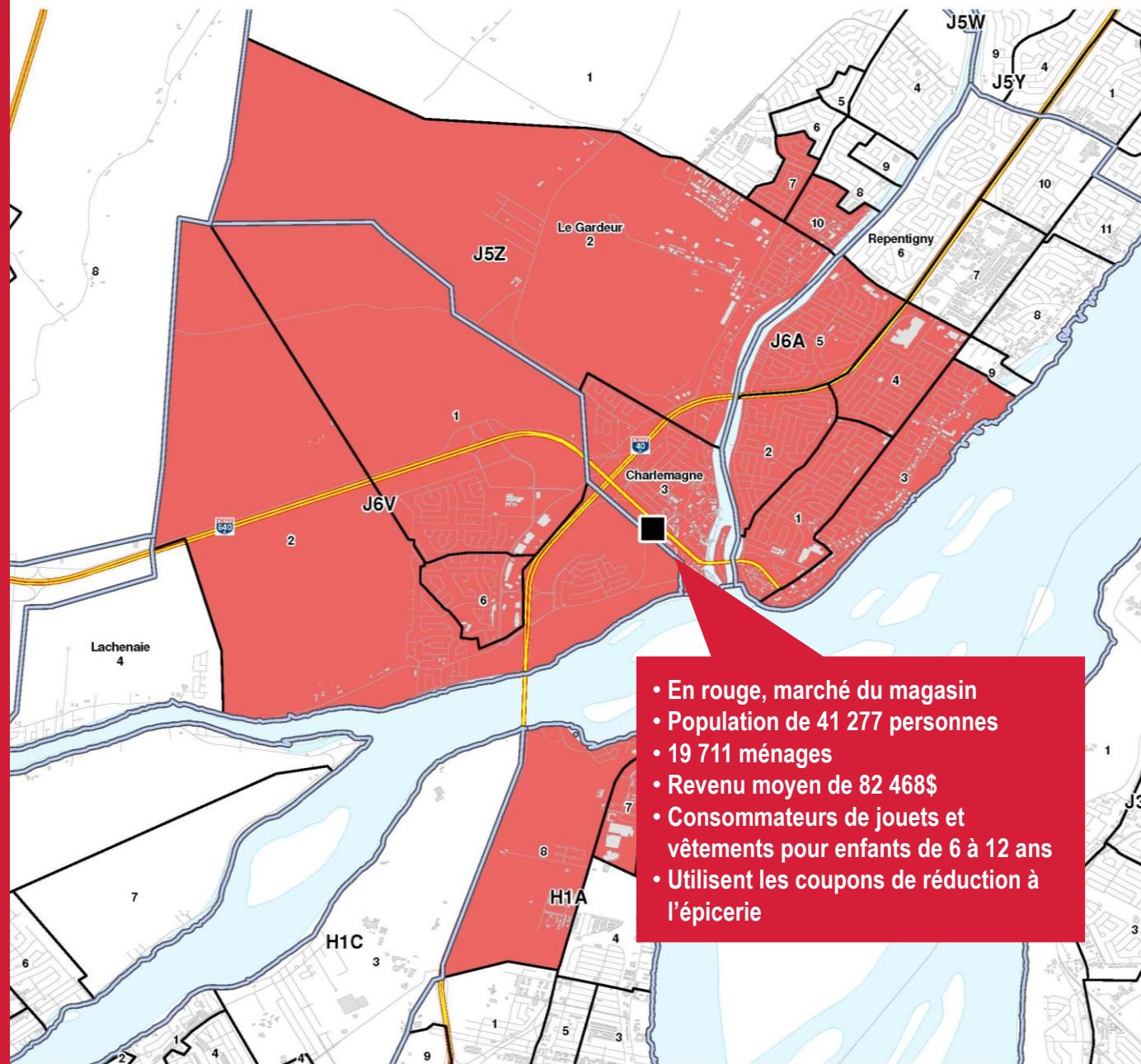


PROFIL DE TERRITOIRE



Permet de connaître les caractéristiques d'un marché que l'on veut développer.

PROFIL DE TERRITOIRE

CETTE ANALYSE PRÉSENTE UN PORTRAIT COMPLET DE LA CLIENTÈLE D'UN TERRITOIRE EN COMPARAISON AVEC DES MOYENNES RÉGIONALES OU NATIONALES

- Ses caractéristiques sociodémographiques (analyse de base)
- Ses habitudes de consommation
- Ses styles de vie
- Son profil médias
- La présence de la compétition

Cette 1^{ère} étape, lorsqu'on veut s'établir dans un marché, permet de :

- Aider à prendre une décision éclairée par une compréhension intelligente
- Faire un découpage de territoires (de ventes, de succursales, de services, etc.)