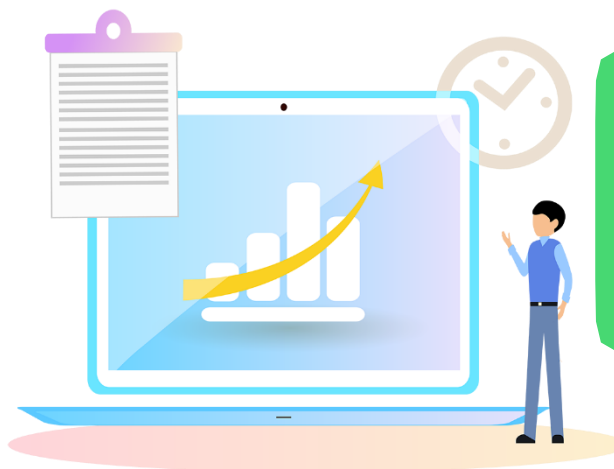


# Mes chiffres clés

Les chiffres clés de votre secteur d'activité sont des indicateurs indispensables pour évaluer le positionnement de votre entreprise par rapport à votre marché.

Formidables sources de renseignements, les données de votre secteur d'activité comme celles de votre entreprise permettent une analyse fine du marché que vous visez, des besoins et des attentes de vos clients, de l'adéquation du produit ou du service que vous proposez.



## Avant d'aller plus loin...

### Quelles données ?

**Internes** : trésorerie, chiffre d'affaires, rentabilité, salaires, charges de fonctionnement, avoirs et encours clients

**Externes** : le marché, les clients, la concurrence, la zone de chalandise

### L'objectif ?

Anticiper les tendances du marché et engager des actions spécifiques pour développer votre chiffre d'affaires



suite...



## Se poser les bonnes questions sur son environnement



**Votre marché :** Votre marché est-il en croissance ? En déclin ? Quel est sa taille ? Est-ce un marché local, national, international ? Quel est mon potentiel de croissance ?



**Vos concurrents :** Qui sont mes concurrents ? S'agit-il d'une concurrence directe ou indirecte ? Proposent-ils la même offre que moi ? Répond-elle aux mêmes besoins ? A quel prix ? Leur offre est-elle un succès ? Pourquoi ? Où sont-ils implantés ? Quels sont leurs avantages concurrentiels ? Les points faibles de leurs offres, leur positionnement, leurs parts de marché ?



**Vos clients :** Qui sont-ils ? Où se trouvent-ils ? S'agit-il de professionnels, de particuliers, de collectivités ? Quelles sont leurs habitudes d'achat ? Pourquoi viennent-ils chez moi ? Que connaissent-ils de mon offre ? Quel vecteur de communication ?



**Votre zone de chalandise :** Comment déterminer mes zones de chalandise (en fonction d'une distance métrique ou en temps de trajet) ? Quelle sont mes zones (primaire, secondaire, tertiaire) ? Quelles particularités de déplacement affectent mes clients (tunnels, cours d'eau, zones industrielle, modes de transport ...).

## A qui s'adresser ?

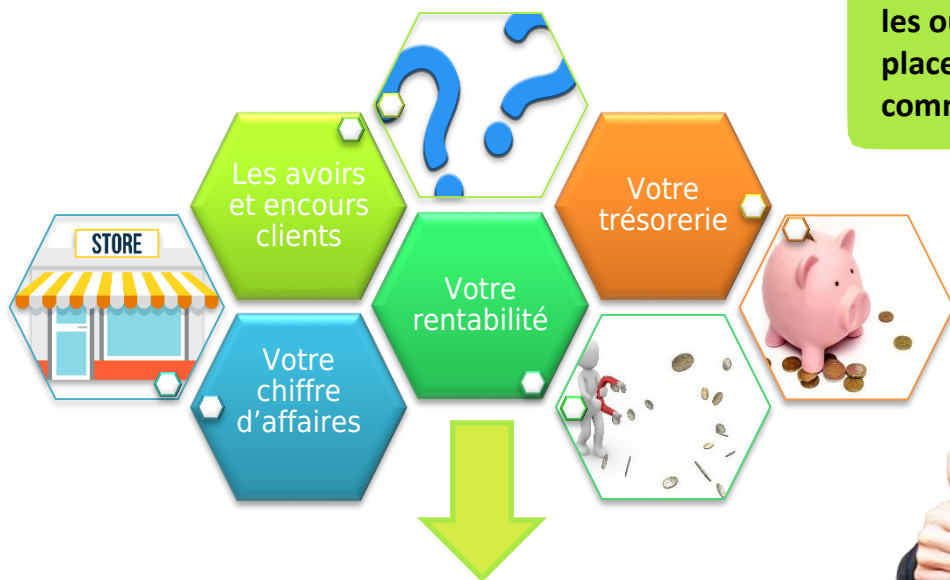
- Unions professionnelles
- Chambres de Commerces et d'Industrie (data.cci.fr) ou Chambres de métiers
- Presse spécialisée
- Annuaire professionnels

- Sur le terrain et en observation
- Visite des points de vente concurrents
- Sites web, réseaux sociaux.
- Newsletter
- Ecoute et questionnement de vos clients
- Annuaire professionnels, les syndicats ou groupements professionnels

- Votre fichier client
- Votre logiciel de gestion commerciale
- Questionnaire Satisfaction Client...

- INSEE (logiciel Odil)
- Unions professionnelles
- Préfecture (Atlas des territoires)
- CCI (data.cci.fr) ou CMA
- Votre fichier client
- La fonctionnalité My Maps sur Google
- Logiciels en ligne (gratuits ou payants)

## Analyser l'entreprise



- Votre logiciel de gestion commerciale
- Votre comptable

Photographie de votre entreprise et de son marché sur une période, ces données internes et externes permettent de réduire les incertitudes et les risques et de se fixer des objectifs commerciaux plus réalistes.

**Quelles actions ?**  
Optimiser votre business avec les outils digitaux, mettre en place un plan d'actions communication, être innovant...



The illustration shows a hand holding a smartphone. Surrounding the phone are various business-related icons: a shopping cart with a 'BUY NOW' button, a red 'SALE' sign, a clock showing '24h', a person in a suit, a magnifying glass, a cardboard box, and a credit card. The entire scene is set against a blue background with a dashed black line border.

**...Vous avez toutes les cartes en main pour faire de votre commerce un succès !!**

Besoin d'un conseil, d'un accompagnement, ... contactez votre conseiller CCI

