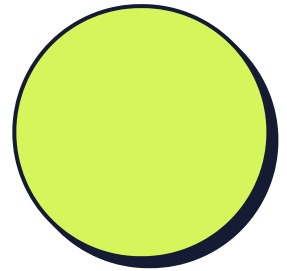


ÉTUDE DE MARCHÉ EXPRESS

Valide ton idée en 48 heures.



Le modèle qu'on utilise avec nos clients avant de lancer un projet. Trois étapes, une page chacune : ton client, tes concurrents, ton prix. À la fin, un verdict clair : on y va, on ajuste, ou on repart de la cible.

1 Imprime-le ou remplis-le sur ton téléphone

Les cases sont faites pour écrire vite et mal. Pas de belle phrase, des faits.

2 Réponds sans te censurer, puis va vérifier

Parle à 5 personnes de ta cible cette semaine. Ce qu'elles disent vaut plus que ce que tu penses.

3 Fais le verdict page 5

Huit cases à cocher. Le score te dit quoi faire ensuite.



Ton client : qui il est, ce qu'il paie déjà, ce qui le bloque

Un projet qui marche répond à un problème que quelqu'un a **déjà** essayé de résoudre en payant. Ton travail ici : le décrire précisément.

Qui est-il ?

Âge, situation, métier, où il vit ou travaille. Une personne, pas « tout le monde ».

Son problème n°1, avec ses mots

La phrase qu'il dirait à un ami. Pas ta solution : son problème.

Ce qu'il paie déjà pour le résoudre

Produits, prestataires, abonnements, bricolages... et combien ça lui coûte aujourd'hui (argent et temps).

Ce qui le bloque (3 freins)

Prix, confiance, temps, complexité, peur de se tromper...

Où il cherche une solution

Entoure :

Google

TikTok

Instagram

Bouche-à-oreille

Marketplace

Facebook

Pages Jaunes

Autre : _____

Test de réalité — 5 conversations cette semaine

Pose 3 questions : « Comment tu fais aujourd'hui ? », « Qu'est-ce qui t'énerve le plus ? », « Tu paierais combien pour que ce soit réglé ? ». Note l'essentiel ici.

Tes 3 concurrents et ce qu'ils ratent

Des concurrents, c'est une bonne nouvelle : le marché existe. Cherche-les comme ton client le ferait (Google, TikTok, Instagram, marketplaces). Lis surtout leurs avis à 1, 2 et 3 étoiles : c'est là que se cache ton angle.

	Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3
Nom & où tu l'as trouvé			
Son offre en une phrase			
Ses prix			
Ce qu'il fait bien			
Ce qu'il rate (avis 1–3 ★)			

Ton angle : ce que tu fais différemment, en une phrase

« Pour [ton client], je suis le seul à [ce que les autres ratent], sans [le frein n°1]. »

Ton prix de départ, calculé

Pas de prix « au feeling ». Trois chiffres, une règle : ton prix couvre au moins deux fois ce que te coûte une vente, et il reste dans la fourchette du marché.

A. Ce que te coûte une vente

Achat, matières ou
sous-traitance

Outils &
abonnements
(ramenés par vente)

Livraison, frais de
paiement, pub

Ton temps : ____ h ×
____ €/h

= Coût de revient

B. Ce que fait le marché

Prix le plus bas vu
(concurrents)

Prix le plus haut vu

Prix moyen

Ce que tes 5
personnes ont dit

Si ton coût de revient dépasse le prix moyen du
marché : ce n'est pas un problème de prix, c'est
un problème d'offre. Reviens page 2.

C. Ton prix de départ

Coût de revient × 2 (minimum pour un produit ; services : temps × taux +
30 %)

Ajusté à la fourchette du marché et à ton angle (plus cher si tu règles ce
que les autres ratent)

= Prix de départ TTC

D. Combien de ventes pour vivre ?

Ce que tu veux gagner par mois (net, avant impôts)

÷ (prix de départ – coût de revient) = marge par vente

= Ventes nécessaires par mois

Réaliste avec tes canaux (page 2) ? Si non : monte le prix, baisse le coût, ou change de cible.

Ton verdict en 48 h

Coche honnêtement. Une case cochée = tu as une réponse écrite et vérifiée, pas une intuition.

- ☐ **Mon client est une personne précise**
Je peux le décrire en 2 lignes et je sais où il cherche.
- ☐ **Son problème est dit avec ses mots**
Je l'ai entendu au moins 3 fois sur mes 5 conversations.
- ☐ **Il paie déjà pour le résoudre**
Avec de l'argent ou beaucoup de temps.
- ☐ **J'ai 3 concurrents identifiés**
Avec leurs prix et leurs avis négatifs lus.
- ☐ **Mon angle tient en une phrase**
Il répond à ce que les autres ratent.
- ☐ **Mon prix couvre au moins 2× mon coût de revient**
Et il reste dans la fourchette du marché.
- ☐ **Le nombre de ventes pour vivre est atteignable**
Avec les canaux où mon client cherche déjà.
- ☐ **J'ai parlé à 5 personnes de ma cible**
Pas des amis qui veulent me faire plaisir.

7 à 8 cases**Go.**

Ton idée tient. Prochaine étape : statut, marque, page de vente, premiers clients.

4 à 6 cases**Ajuste.**

Le marché est là mais l'offre ou le prix ne colle pas encore. Reviens aux cases vides.

0 à 3 cases

Repars du client. Tu as une solution, pas encore un problème. Refais la page 2 avec 5 nouvelles conversations avant de dépenser un euro.

Tu veux qu'on regarde ton étude ensemble ?

Appel découverte de 30 min avec un accompagnateur BSB Group spécialisé dans ton secteur + ton plan d'action personnalisé sous 24 h. 47 € TTC, déduits si tu passes à l'action.

agencybsb4.systeme.io/lancer-mon-projet