



Connaître vos clients

Objectifs :

Le principe : approcher un petit nombre de consommateurs sur un temps long, afin de connaître, comprendre ou tester en profondeur, grâce au recueil puis à l'analyse de verbatims riches. Connaître le parcours d'achat de ses clients.

Dans quel cas s'en servir ?

- Appréhender ou mieux comprendre les comportements et attentes des consommateurs (sur son marché ou sur un marché ciblé)
- Evaluer un concept, un prototype ou un produit/service fini, pour dégager des insights consommateurs et élaborer ou adapter son marketing
- Evaluer son image (produit/service, marque, entreprise...)
- Rechercher des idées d'applications pour des nouveaux concepts, produits, services...
- Pré tester une pub ou campagne de communication

Public :

Toute entreprise de produits et/ou services BtoC ou BtoBtoC

Notre offre :

- Conduite de votre projet d'étude de A à Z (full service)
- Ou accompagnement sur certaines étapes selon vos besoins :
 - o Réalisation des supports d'étude (guide d'entretien, guide d'animation, questionnaire de recrutement...)
 - o Organisation logistique (salle, prise de note...)
 - o Recrutement des consommateurs et gestion des incentives
 - o Conduite des entretiens / Animation des focus groupes
 - o Analyse et rédaction des livrables (key notes, rapport, synthèse...)

Méthodologies proposées :

- Focus groups
- Entretiens individuels

Points analysés :

Points analysés possibles :

- Usages et attitudes, freins et leviers, besoins/attentes, image, potentiel idée/concept/produit, émergence d'idées...
- Tout point particulier à la demande...

Points forts :

- Une réponse méthodologique et budgétaire réactive, personnalisée et adaptée à vos besoins (étude ad'hoc)
- Un chargé d'études expérimenté qui sera votre unique interlocuteur tout au long du projet (de l'écoute de vos besoins jusqu'à la restitution des résultats)

INFORMATION

€ Sur devis