

Construire un questionnaire pour mon étude de marché

Quel est l'objectif ?

Avec l'aide de cet outil, je vais élaborer un document bien utile dans la construction de mon projet d'entreprise : le questionnaire d'étude de marché, qui me servira de support pour aller à la rencontre de mes clients potentiels et les interroger.

Pour construire un questionnaire d'étude de marché, je dois commencer par préparer une série de questions (entre 10 et 15), pour savoir qui ils sont, connaître leurs habitudes et leurs attentes concernant les produits et les services que je souhaite vendre.

Ces informations me permettront de vérifier si l'activité que je souhaite lancer a des chances de fonctionner, et de savoir comment je dois proposer mes produits.

Pour ce faire, je suis ces 5 étapes :

1/ Je choisis les questions que je dois poser pour avoir les informations qui m'intéressent

Les questions à poser dépendent de l'activité que je souhaite créer et de mon environnement (localisation géographique, clients potentiels, concurrence, etc.).

Pour chaque question, je me demande si la réponse sera utile à mon projet.

Pour les rédiger, je dois avoir comme objectif d'obtenir des informations précises notamment sur :

- Les caractéristiques de mes clients (qui sont-ils ? où habitent-ils ? etc.)
- Leurs habitudes de consommation du produit ou service que je souhaite vendre
- Leurs critères pour sélectionner les produits et les services qu'ils achètent
- Leur budget pour le produit ou le service que je souhaite vendre
- Etc.

Je peux m'inspirer des questionnaires formalisés par d'autres créateurs : <https://www.creatests.com/exemples-de-questionnaires-d-enquetes>

2/ Je formule les questions

Pour que mes questions soient comprises par le plus grand nombre, je fais attention à la manière dont je les formule :

- Utiliser une syntaxe simple et compréhensible



- Prendre des mots simples Proposer des tranches (ex. Entre 500€ et 1000€) lorsque je parle de chiffre
- Si besoin, alterner les questions
 - o Fermées (ex. Aimez-vous le pain ? => Oui/Non)
 - o Ouvertes (ex. Quel type de pain aimez-vous ?)
 - o A choix simple: je propose différentes réponses, une seule est possible (ex : combien payez-vous lorsque vous vous rendez en boulangerie ? entre 1 et 3 € - entre 3 et 5€ - entre 5 et 10€ - plus de 10€)
 - o A choix multiple : je propose différentes réponses, plusieurs sont possibles (Quels produits souhaitez-vous voir dans votre boulangerie ? pain blé - pain farine variée - pâtisserie - confiserie)
 - o A évaluation graduée (Sur une échelle de 1 à 5, 5 étant le maximum, ...)

3/ Je teste mon questionnaire

Afin d'être sûr que mon questionnaire est cohérent et bien formulé, je le teste en le soumettant à un ou deux de mes proches.

Suite à cet exercice, je m'interroge afin d'ajuster mon questionnaire :

- Ont-ils compris correctement les questions ?
- Leurs réponses m'apportent-elles les informations attendues ?
- D'autres questions auraient-elles été pertinentes ?

4/ J'interroge mes clients potentiels

Cette fois-ci, je me lance.

Je vais à la rencontre de 15 à 20 clients potentiels (ex : sur un marché si je souhaite réaliser de la vente sur les marchés) afin d'échanger avec eux et leur poser mes questions.

Au préalable, et pour entrer en contact avec eux, j'ai préparé un petit discours avec des formules de politesses pour me présenter moi et mon projet, et expliquer le but du questionnaire.

Ex : Bonjour, je suis Prénom Nom et je cherche à ouvrir une boulangerie dans le quartier ? Auriez-vous quelques minutes (je précise le nombre de minutes après avoir testé mes premiers enquêtés) à m'accorder pour répondre à X questions pour m'aider à finaliser mon projet afin que je réponde au mieux aux besoins des habitants du quartier ?

5/ Je résume les résultats des questionnaires

Après avoir rencontré mes clients potentiels, je compare les informations que j'ai collectées et je synthétise les éléments qui reviennent le plus souvent. Ce seront les éléments les plus importants.

Quelle est la prochaine étape ?

Cette étape m'a permis de mieux connaître mes clients potentiels. Grâce aux informations recueillies, je peux adapter mon projet, et passer à la prochaine étape pour créer un prototype de celui-ci.



Exemple de questionnaire d'étude de marché

Lieu : Date : .../.../.....

Introduction :

« Bonjour, je m'appelle Nejma, je souhaite vendre des vêtements pour femmes sur le marché de Votre avis me serait très utile pour mieux répondre à la demande de mes clientes et je souhaiterais vous poser quelques questions ? Auriez-vous 5 minutes à me consacrer ? »

Habitez-vous ce quartier ? Oui Non

Achetez-vous des vêtements sur les marchés ?

- 1 ou 2 fois par mois
- 2 à 3 fois par mois
- Environ 1 ou 2 fois par an
- Jamais

Si non, pourquoi ?

.....

Sur quels marchés allez-vous habituellement ?

.....

Quels articles préférez-vous acheter sur les marchés ?

- Robe
- Jupe
- Chemise
- Chaussettes, Collants
- foulard, ceinture,

Combien d'articles achetez-vous en moyenne par mois ?

- Aucun
- Entre 1 et 3
- Entre 4 et 6
- Entre 7 et 8
- Plus de 8
- Aucune idée

Pouvez-vous me dire quel a été votre dernier achat sur le marché ?

.....



Quels sont les critères qui motivent vos achats (couleurs, origine, coupe, confort, qualité, marque, etc.) ?

.....

En moyenne, à chacune de vos visites sur le marché combien dépensez-vous en habillement ?

- <10€
- Entre 10€ et 20 €
- Entre 21€ et 30 €
- Entre 31€ et 40 €
- Plus de 40€

Quel prix vous semble raisonnable pour :

- Une robe : €
- Une jupe : €
- Une chemise : €
- Des collants ou une paire de chaussettes : €
- Un foulard : €
- Une ceinture : €

Quel est le budget mensuel moyen que vous consacrez pour vous habiller ?

- < 50€
- Entre 51 et 100 €
- Entre 101 et 200€
- Plus de 200€
- Aucune idée

Quel est votre salaire mensuel net ?

- <1000€
- Entre 1000€ et 1500 €
- Entre 1501€ et 2000 €
- Plus de 2000 €

Quel âge avez-vous ?

- < 30 ans
- 30-40 ans
- 40 - 50 ans
- 50 - 60 ans
- 60-70 ans
- 70-80 ans
- > 80 ans

Conclusion :

« Merci d'avoir répondu à mes questions, vos réponses vont m'aider énormément ! J'espère vous revoir bientôt mais cette fois-ci je serai derrière mon étalage ! »

