



REALISATION SUR PROJET

SEQUENCE

3

DETERMINER LES ATTENTES DE LA CLIENTELE

Je suis dans le service :

Vous venez de déterminer le produit répondant au mieux au besoin. Il faut maintenant connaître précisément l'attente des futurs clients.



Travail demandé :

Répondre sur feuille de classeur (attention à la présentation !)

1- CE QU'IL FAUT SAVOIR AVANT DE PREPARER L'ETUDE

- Pourquoi une entreprise questionne-t-elle ses clients potentiels avant de lancer la réalisation d'un nouveau produit ?
- Comment une entreprise questionne-t-elle ses clients potentiels ? (3 méthodes)
- Il existe 3 types de questionnaires différents. Quels sont-ils ?
- Réaliser un tableau qui explique les avantages et les inconvénients de ces 3 types de questionnaires.
- Quels sont les éléments à insérer dans l'introduction d'un questionnaire ?

2- REALISATION DU QUESTIONNAIRE

En tenant compte des éléments de la première partie, réaliser le questionnaire du groupe qui permettra après analyse des réponses des clients de rédiger le cahier des charges du futur produit.