

COMMENT ÉLABORER UN SONDAGE

- 1. Avant d'élaborer un sondage, il est préférable d'établir un plan marketing et un plan stratégique. Par la suite, l'entrepreneur ou le dirigeant effectuera une analyse approfondie de ses besoins. De cette façon, il aura fixé clairement les objectifs du sondage.**

Voici un exemple d'objectifs qu'un entrepreneur ou un dirigeant peut développer:

- **Augmenter les ventes**
- **Augmenter les profits**
- **Augmenter la clientèle**
- **Trouver une nouvelle clientèle**
- **Fidéliser la clientèle**
- **Attirer les clients des concurrents**
- **Se démarquer des concurrents**

- 2. Maintenant que l'entrepreneur ou le dirigeant a fixé les objectifs du sondage, il faut qu'il identifie les moyens pour les atteindre et les adapter au sondage.**

En suivant toujours notre exemple, l'entrepreneur ou le dirigeant devra identifier:

- **les forces et les faiblesses de l'entreprise pour attirer les consommateurs**
- **les facteurs influençant la prise de décision lors de l'achat du produit**
- **les forces et faiblesses des concurrents immédiats de l'entreprise**
- **les attentes de la clientèle**

- 3. Finalement, il ne reste plus qu'à rédiger le texte du sondage et trouver les outils nécessaires pour atteindre les objectifs.**

EXEMPLE TYPE DE SONDAGE

La façon d'élaborer votre sondage est à votre discrétion. Vous pouvez concevoir des questions fermées (ex: oui ou non) ou des questions ouvertes (laisser le sondé développer lui même sa réponse).

Maintenant, voici cet exemple.

A. Depuis quand connaissez-vous l'entreprise

- Depuis un mois
- Depuis six mois
- Depuis un an
- Plus de deux ans

B. Où effectuez-vous le plus souvent vos achats?

- Centre d'achat
- Dépanneur
- Magasin spécialisé
- Par catalogue
- Chez le fournisseur
- Autres, précisez _____

C. Êtes-vous un client régulier?

- oui
- non

D. Quelles sont les fréquences de vos achats?

- Une fois par année
- 3 fois par année
- Plus de 10 fois par année

E. En moyenne, combien dépensez-vous par année pour acheter nos produits?

- 5000
- 10000
- 30000
- 50000 et plus
- Premier achat

F. Quel est le dernier produit que vous avez acheté?

- Produit 1
- Produit 2
- Produit 3
- Autres, précisez_____

G. Où avez-vous effectué votre dernier achat?

- Centre d'achat
- Dépanneur
- Magasin spécialisé
- Par catalogue
- Chez le fournisseur
- Autres, précisez_____

H. Quel est la somme dépensée lors de votre dernier achat?

- 1000 DA
- 5000 DA
- 10000 DA
- 15000 DA et plus

I. De quelle façon avez-vous entendu parler de notre entreprise?

- Recommandation par un autre client**
- Dépliants**
- Radio**
- Internet**
- Représentants de la compagnie**
- Autres, précisez_____**

J. Habituellement, où achetez-vous nos produits?

- Centre d'achat**
- Dépanneur**
- Magasin spécialisé**
- Par catalogue**
- Chez le fournisseur**
- Autres, précisez_____**

K. Connaissez-vous d'autres entreprises qui vendent les mêmes produits?

- non**
- oui**

L. Si vous avez répondu oui à la question ci-dessus, précisez les produits:

- 1** _____
- 2** _____
- 3** _____

M. De quelle façon avez-vous entendu parler des autres concurrents?

- Recommandation par un autre client**
- Dépliants**
- Radio**
- Internet**

- Représentants de la compagnie
- Autres, précisez _____

N. Sur une échelle de 1 à 10, (10 étant le plus élevé), quelle importance accordez-vous aux éléments de publicité suivants?

- Qualité du produit _____
- Qualité du service _____
- Prix _____
- Emballage _____
- Autres, précisez _____

O. Comment évaluez-vous la qualité du produit de l'entreprise?

- Excellente
- Bonne
- Indifférent
- Médiocre

P. Avez-vous acheté des articles en promotion au cours des derniers mois?

- oui
- non

Q. Quel pourcentage accordez-vous à chacun des critères suivants? (sur un total de 100%):

- Qualité du produit _____%
- Qualité du service _____%
- Prix _____%
- Emballage _____%
- Autres, précisez _____