**Modèle 1**

|  |  |
| --- | --- |
| **Question** | **Réponse** |
| Qui sont les trois principaux concurrents de votre association membre ? | 1. X 2. X 3. X |
| Pourquoi sont-ils vos concurrents ?   1. Leurs produits ou services sont-ils destinés à des marchés cibles/groupes similaires ? 2. Est-ce qu'ils opèrent dans la même zone géographique ? |  |
| Faiblesses : où sont-elles le moins présentes - et comment tirer profit de cela ? |  |
| Points forts : quelles sont les forces de votre concurrence : par exemple, marketing, services, prix ? |  |
| Quels sont leurs objectifs de programme ? |  |
| Depuis combien de temps sont-ils dans les affaires ? |  |
| Vos concurrents font-ils des bénéfices ? Réduisent-ils leurs prix ? |  |
| Quelle est leur taille/leurs revenus et leur pourcentage de parts de marché ? Ils sont en expansion, ou réduction ? Est-ce qu'ils veulent maintenir ou accroître leur part de marché ? |  |
| Quelle est leur stratégie de marketing/leur profil public ? Font-ils de la publicité dans des publications nouvelles, ou plus fréquemment ? |  |
| Ont-ils l'intention d'introduire des produits, des services ou des équipements avec des améliorations technologiques sur votre marché ? Ont-ils amélioré un produit/service avec une innovation ? |  |
| Vont-ils développer de nouveaux marchés pour les produits/services actuels ? |  |
| Est-ce qu'ils ont l’intention de s'établir comme leaders du marché ? |  |
| Quels sont leurs attributs positifs aux yeux des clients ? |  |
| Quels sont leurs attributs négatifs aux yeux des clients ? |  |
| Comment les clients considèrent-ils votre association membre par rapport à la concurrence ? |  |
| Ont-ils un avantage concurrentiel ; le cas échéant, lequel ?   1. Quel est leur point de vente unique - qu’est-ce qui les rend « mieux » que vous ? 2. Les principaux atouts : que font-ils qui les distingue des autres concurrents dans votre domaine ? |  |
| Comment votre association membre peut-elle faire sa place dans la concurrence ? Comment pouvez-vous distinguer votre association membre de vos concurrents ? |  |