

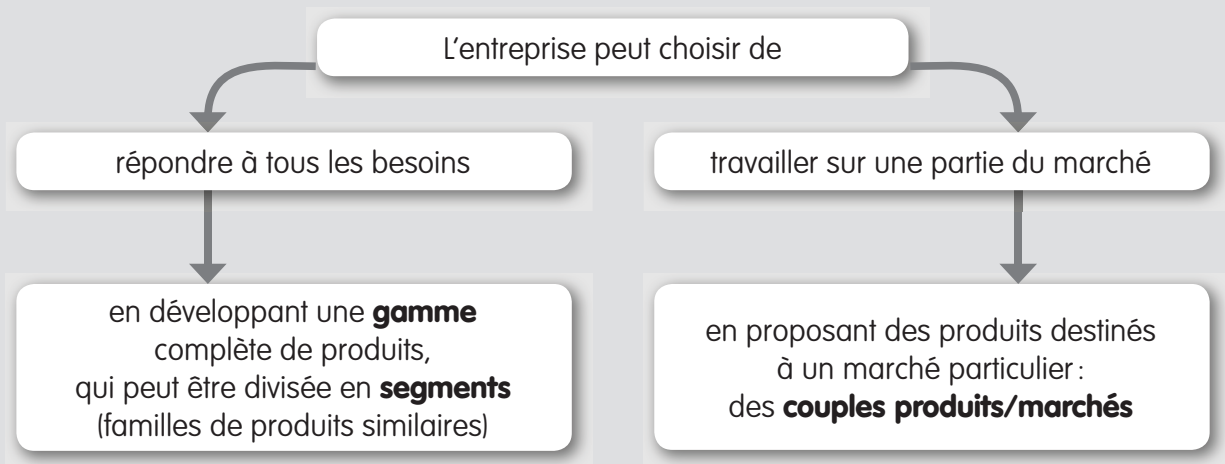
Synthèse

À retenir

L'entreprise doit bien connaître son marché pour y proposer une gamme cohérente de produits en fonction des segments qu'elle vise. L'évaluation régulière de son positionnement concurrentielle lui permettra de se situer par rapport à ses concurrents.

1 Les couples produits/marchés de l'entreprise

Le marché est le lieu où se rencontrent l'offre des produits de l'entreprise et la demande émise par ses clients (entreprises, ménages...).



2 Le positionnement sur le marché

