

Correction chapitre 1

1. Segmentation des Clients

	BtoC	BtoB (TPE/PME)	BtoB (Grandes Entreprises)	BtoG
Cadres urbains (35-50 ans)	✓			
Mairie de Paris				✓
Décathlon		✓		
Étudiants	✓			
SNCF (pour les gares)			✓	

2. Potentiel de Marché

Calculs :

- **Part de marché actuelle EcoRide :**
 $15\,000 / 320\,000 \times 100 = 4,69\%$
- **Marché potentiel total (clients actuels + non-consommateurs relatifs) :**
 $320\,000 + 1\,800\,000 = 2\,120\,000$
- **Part de marché potentielle EcoRide :**
 $15\,000 / 2\,120\,000 \times 100 = 0,71\%$

Interprétation :

EcoRide détient aujourd'hui 4,69 % du marché actuel des utilisateurs de vélos électriques. En intégrant les acheteurs potentiels (NCR), sa part chute à 0,71 %, ce qui montre un fort potentiel de croissance à exploiter en Île-de-France.

3. Stratégie Commerciale

Cible	Argument Commercial	Canal de Prospection
Cadres urbains	Vélo haut de gamme, confortable, écologique et économique pour les trajets domicile-travail	Publicité ciblée sur LinkedIn et Instagram
Mairie de Paris	Contribution aux politiques de mobilité durable avec des vélos robustes et sécurisés pour les agents municipaux	Réponse à appel d'offres / Démarchage institutionnel