

Etude Quantitative Récap

Nous avons effectué une étude quantitative afin d'approfondir notre cible et nous permettre d'avoir des précisions sur certains éléments. Ce questionnaire est parvenu aux habitants de Nôtre Dame de l'Osier et ses communes alentour.

1) Critère d'achat

- Résultats :

	1er critère : Qualité	1er critère : Prix
Réponse	50/102 = 49 %	18/102 = 17,6 %
Marge d'erreur	9 %	7,5 %
Intervalle d'erreur	[40 - 58]	[10,1 - 25,5]

Au seuil de 95 %, nous pouvons affirmer que le 1er critère de choix de produit est la qualité de ce dernier dans la commune de Notre Dame de l'Osier et ses communes alentour. Ainsi, la cible interrogée préfère un produit de bonne qualité qu'un produit moins cher.

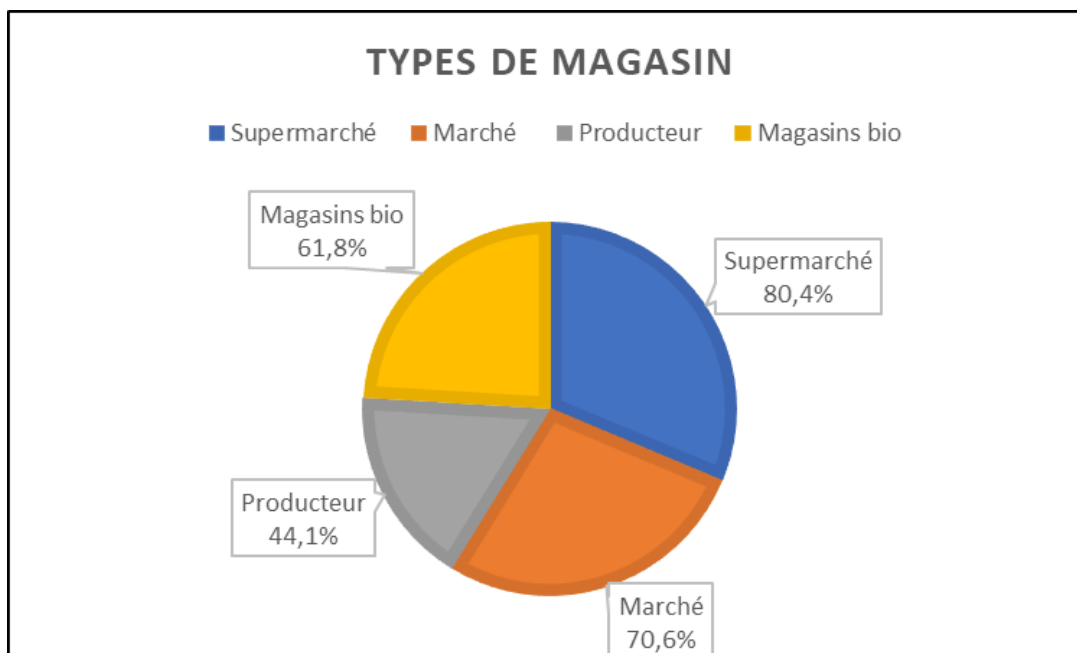
- Recommandation :

Afin de proposer des produits de meilleure qualité, il sera préférable de proposer des produits de meilleure qualité quitte à ce qu'il soit plus cher, plutôt que des produits moins chers mais de moindre qualité.

Il serait donc préférable de proposer des produits de meilleure qualité qu'à ce qu'ils soient plus chers que des produits moins chers mais de moindre qualité.

2) Type de magasin

- Résultats :



Nous constatons que sur 102 sondés, 44% d'entre eux soit 45 personnes achètent leurs produits directement auprès de leur producteur. De plus, 72 personnes soit 71% des interrogés achètent leurs produits dans des marchés. Sachant que 32 personnes affirment acheter dans les deux types de magasins, il y a donc 85 soit 83% de personnes qui réalisent leurs courses dans un supermarché ou directement auprès du producteur.

- Recommandation :

Le marché et la vente auprès du producteur sont deux moyens de consommation avec une relation acheteur-producteur forte. Par conséquent, il serait judicieux pour le café-épicerie de proposer un mode de vente avec ce même mécanisme afin de s'intégrer dans les habitudes de consommation des habitants.

3) Type de produits :

- Résultats :

95 % des personnes interrogées consomment quotidiennement des fruits et des légumes. Ce résultat nous montre que la majorité des personnes interrogées (102) seraient intéressées par la vente de fruits et légumes, un chiffre que nous ne pouvons pas négliger. L'intérêt des habitants concernant les féculents, la viande et le poisson représente respectivement 75 %, 58 % et 50% de la cible intéressée. Le surgelé, les plats préparés sont des produits à laisser de côté pour notre projet.

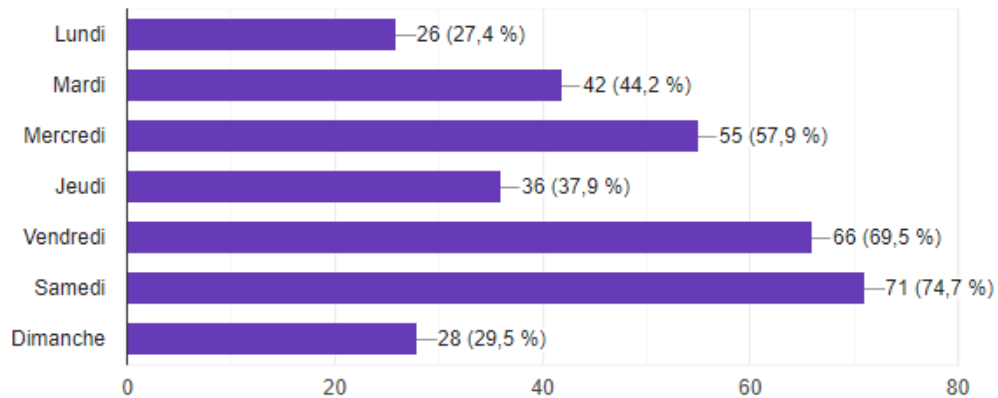
- Recommandation :

Nous constatons que la vente de fruits et légumes est un besoin majeur pour ces résidents. Les produits du café-épicerie étant limités à son départ, il faudrait se concentrer sur les produits les plus attendus. Afin d'optimiser les ventes de l'organisme, il faudrait privilégier la vente de fruits et de légumes, féculents, viandes et de poissons. Les autres aliments tels que les plats préparés ou les conserves seraient plus appropriés dans un second temps une fois que le café-épicerie sera bien installé.

4) Moment d'ouverture :

- Résultats :

95 réponses



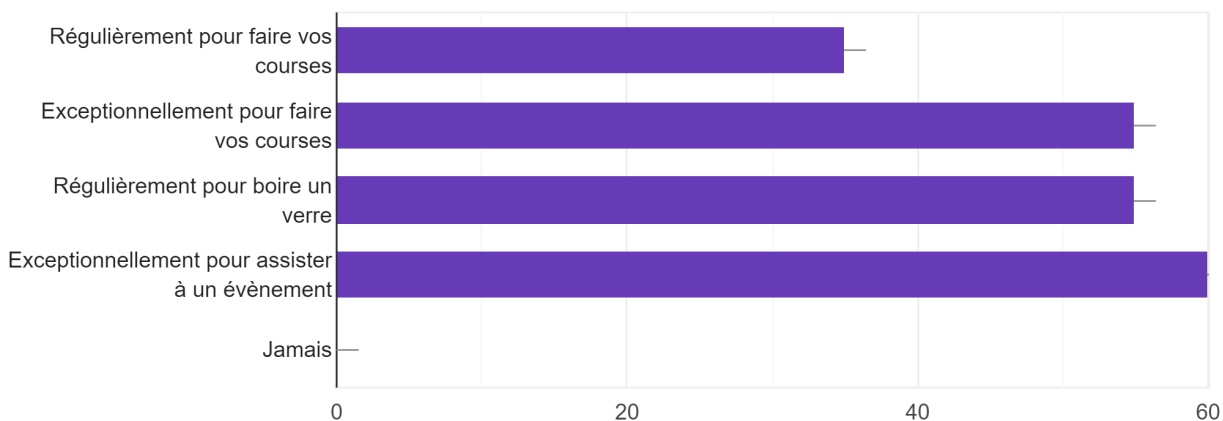
Nous pouvons observer qu'il y aurait une forte influence vers la fin de semaine le vendredi et le samedi. En effet, plus de 2 personnes sur trois souhaitent venir lors de ces jours-ci. Cependant, moins d'une personne sur trois souhaiterait venir lors des journées de Lundi et de Dimanche.

- Recommandation :

Il serait donc préférable d'ouvrir le commerce entre le mardi et le samedi où la demande demeure supérieure à une personne sur trois. De plus, il faudrait penser à renforcer le personnel ou à organiser davantage d'évènements le vendredi et le samedi qui sont des pics d'achalandage.

5) Fréquentation du café-épicerie :

- Résultats:



Parmi les 85 personnes qui seraient intéressées pour faire leurs courses dans le commerce et la part de personnes souhaitant venir régulièrement dans le commerce pour faire ses courses est de 34%. Cependant, concernant les activités liées au côté café plus de monde est intéressé (93 personnes). De plus, davantage de personnes souhaitent venir régulièrement dans le café-épicerie en ce qui concerne la partie café car 54% d'entre eux seraient prêts à venir régulièrement pour les activités proposées dans cette partie du commerce.

De plus, au niveau de la fréquence, la moitié des personnes sondés ont prévu de se rendre au café-épicerie au moins 1 fois par semaine, $\frac{1}{3}$ ont prévu 2 fois, $\frac{1}{4}$ ont prévu 3 fois par semaine. Ces informations nous permettront de faire des prévisions pour notre budget prévisionnel.

- Recommandation :

Afin de fidéliser la clientèle, d'autant plus celle provenant des villages aux alentours de Notre Dame de l'Osier, appuyer sur les animations et la convivialité du côté café du commerce est primordial car il correspond à une vraie demande de la part des résidents.

Recommandation global :

Pour des projets futurs ou bien des compléments à notre projet, les habitants de Notre Dame de l'Osier ainsi que des communes alentour ont proposé toutes sortes de choses qu'ils aimeraient bien voir à NDO. Par exemple, des animations, des spectacles, des soirées à thème qui pourraient parfaitement compléter notre projet. Les habitants recherchent des événements tels que des cafés ou jeux de société.

En outre, beaucoup de demandes se sont penchées sur la possibilité d'achat de timbres, de tabac, point relais pour les colis, bibliothèque, ou bien librairie. Tout cela pourrait être des potentielles idées pour votre merveilleux village.