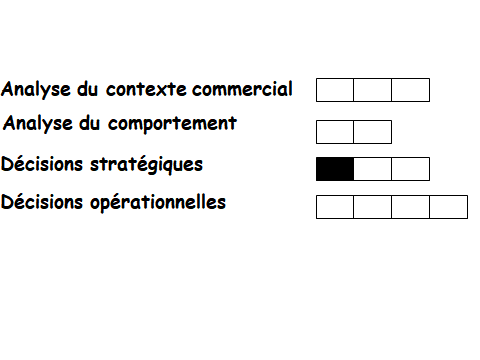
|  |
| --- |
| **Nom et groupe :** |
| **PFR : balle de tennis de table programmable** |

Document d’étape 3.1:cible et marché cible quantifié

***La rédaction de ce document consiste à retranscrire de manière formalisée l’application à votre PFR de concepts relatifs au thème désigné par le titre***

****

***Consignes pour valider les compétences suivantes***

|  |
| --- |
| Argumenter le choix de la cible |
| Quantifier le marché |

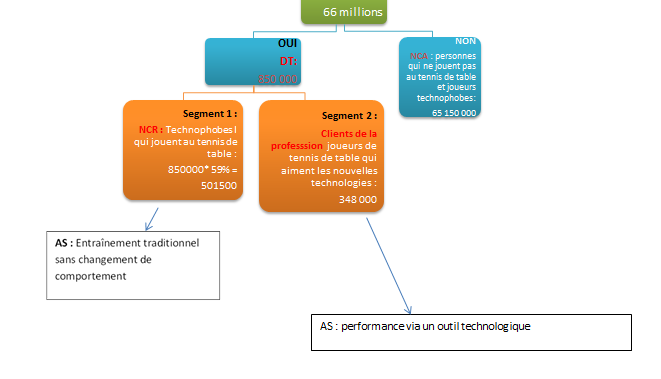
**Avant de remettre ce document, vérifier que :**

* Sa présentation est très soignée (pas d’éléments manuscrits sauf autorisation),
* Les fautes d’orthographe et de syntaxe sont inexistantes
* Les liens sur le schéma n’ont pas été oubliés,
* Les propositions sont cohérentes avec le document d’étape sur la segmentation
* Lorsque c’est nécessaire, les sources des arguments à propos de la cible et de la quantifications du marché sont titrées et datées.

**En l’absence d’un de ces éléments le document ne sera pas lu.**

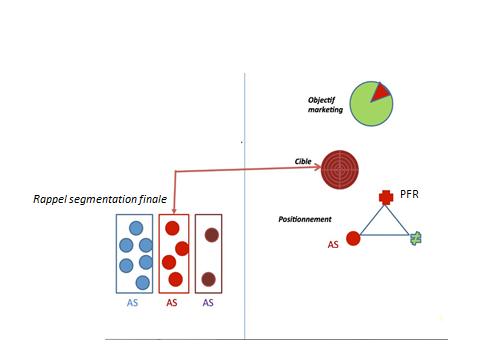
En vous aidant duschéma ci-dessous rappelez la segmentation du marché de votre PFR, désignez le segment que vous retenez pour cible et complétez le tableau suivant

Population totale



sSegment cible

|  |  |
| --- | --- |
| Argumentation du choix de la cible | Les joueurs qui aiment les nouvelles technologies recherchent la performance grâce à celle-ci. |
| Quantification du marché : détailler le calcul si le DE 2.2 n’est pas validé | Les consommateurs présents dans notre segment cible s’élèvent donc à 348 000 clients potentiels. |

******

DE 3.1

DE 3.3

DE 3.2

***Ce schéma permet de visualiser la cohérence entre les conclusions des DE de niveaux 1 et 2 et les choix du niveau 3***