



## FICHE SAVOIR MARKETING

### Identifier une clientèle

Le commercial a tout intérêt à identifier, connaître et analyser les types de clients qu'il va rencontrer. C'est ainsi qu'il peut se situer sur le marché et être plus performant.

#### Les catégories de clients :

- **les clients actuels** : ceux de l'entreprise, ceux des concurrents, ceux qui connaissent le produit et sont potentiellement acheteurs ;
- **les non-consommateurs relatifs (NCR)** : ils ne consomment pas actuellement mais sont susceptibles de le devenir ;
- **les non-consommateurs absolus (NCA)** : ils sont incapables de consommer pour des raisons physiques, matérielles, psychologiques.

#### Les types de clients :

B to C	B to B			B to G
<i>Business to Consumer</i>	<i>Business to Business</i>			<i>Business to Government</i>
Le consommateur final, la cible la plus large	TPE/PME Petites ou moyennes entreprises au dialogue facile	Grande Entreprise Centrale d'achat ou appel d'offres complique le processus	Distributeur Accords de référencement, importance de la marge	L'état, les administrations sont un marché à fort potentiel non négligeable

