

Etude de marché 2019 pour Under The Rocks

Au mois de Mars 2019, suite à une conférence entrepreneuriale, j'ai pris conscience que l'idée que j'avais de mon marché n'était peut-être pas la bonne.

Afin de confirmer ou infirmer cette hypothèse, je suis allé à l'aéroport de Toulouse, au plus proche de mes cibles, afin de réaliser une étude qualitative de mon marché.

N.B : J'ai réalisé cette étude avant d'avoir eu les cours sur les études de marché.

Cependant, cette étude qualitative (peu préparée) réalisée sur 3 personnes en 2 heures m'a permis de prendre réellement connaissance de mes futurs clients et de leurs attentes. Cette étude qualitative n'a pas été préparée car je l'ai effectué avant le cours, néanmoins, j'ai enregistré les conversations que j'ai eu avec ces personnes pour travailler dessus et les réécouter.

Comment j'ai réalisé cette étude ?

Je suis partie à l'aéroport pour questionner mes futurs clients sur ce qu'ils aimeraient avoir :

→ Un pack d'équipement de voyage ou un service d'itinéraire pour leur voyage !

La réponse fut unanime : Le service.

Néanmoins, mon étude ne s'arrête pas là. Elle m'a permis de redéfinir mon persona (étude de l'environnement et du client). J'ai alors pris conscience d'une seconde vision : Celle de personnes qui n'ont pas fait beaucoup d'étude car celle-ci était courte à l'époque et qui sont rentrées très vite dans la vie active. Pour eux, un tour du monde se réalise à la fin de leur vie de salarié, juste avant la retraite. J'ai enregistré 2 conversations afin de pouvoir les réécouter et m'en resservir plus tard.

Suite à cette étude, j'ai fait pivoter l'Ecommerce Under The Rocks en Blog de voyage en faisant un business model basé sur l'affiliation. Under The Rocks compte aujourd'hui 3 membres + 1 qui nous rejoindra en Juin.

Aujourd'hui, nous avons développé une stratégie pour obtenir plus de visibilité via notre blog. C'est une stratégie de référencement naturel. Celle-ci va nous prendre du temps mais elle est sur la bonne voie...

Explication :

Le voyage est comparé ici à un océan car c'est un thème très très vaste.

Afin de percer dans ce milieu, il nous faut commencer par créer une piscine dans l'océan, puis plusieurs piscine, et enfin, conquérir l'océan tout entier.

Pour cela, il nous faut trouver un sujet ou il n'y a pas beaucoup de site sur le mot clés en question. Nous avons trouvé 2 thèmes prépondérant : "La sexualité en voyage" & "voyager écoresponsable". Ces 2 catégories nous permettront de nous faire une petite place dans l'océan du voyage.

Le nerf de la guerre est le backlink. Notre stratégie consiste donc à rédiger des articles pour d'autres blogs et ainsi les échanger contre des backlinks. Cela permettra de gagner du référencement pour le site et les articles, pour enfin arriver en 1er sur la page Google.

A savoir :

90% de ceux qui tapent des mots clés dans la bar de recherche de Google, regarde la 1er page.

8% sur la deuxième page de Google et 2% sur les autres pages.

50% des 90% qui consultent la première page, clique sur le premier lien, 30% sur le 2ème lien et 20% pour les autres liens de la première page.

Notre nouvel objectif est d'augmenter radicalement le trafic du blog : undertherocks.fr