

# Les 10 bonnes raisons de réaliser une étude

Avez-vous déjà pensé aux études pour vous démarquer de la concurrence et accélérer votre développement commercial ? Une étude bien réalisée auprès de la bonne population avec la bonne méthodologie peut vous aider à être plus performant et à gagner en efficacité. Pas convaincu ? Voici 10 bonnes raisons de réaliser une étude.

## 1 Comprendre

Obtenir des réponses à des questions commerciales ou marketing

**82%**

des entreprises réalisent des études BtoB pour avoir une meilleure connaissance de leur marché



## Décrypter

Analyser les tendances et les comportements qui font évoluer votre secteur. Déceler les attentes et les freins de vos clients

## 3 Évaluer

Mesurer le potentiel d'un projet, la satisfaction de vos clients, tester un nouveau produit/service, une campagne publicitaire...

Déterminer votre cible et les objectifs de votre étude

Définir la nature de votre étude et élaborer votre questionnaire

Confirmez ou infirmez vos hypothèses et ajustez vos actions



Les **études ad-hoc** vous permettent de sonder les professionnels de votre marché sur les sujets stratégiques pour votre entreprise

## Choisir

Arbitrer entre plusieurs propositions et optimiser votre prise de décisions

## 5 Limiter

Réduire les incertitudes et donc les risques pris en matière d'investissements et d'innovations



## Piloter

Anticiper des menaces, guider vos actions et affiner votre stratégie avec une vision claire et précise

## 7 Communiquer

Alimenter vos campagnes avec des données concrètes et utiles qui vous positionnent en expert sur votre secteur

**53%**

des entreprises menant des études BtoB le font pour communiquer



C'est une **démarche scientifique** qui permet de soutenir un discours en disposant d'informations tangibles plutôt que des a priori

## Prouver

Enrichir l'argumentation de vos forces de ventes avec des données fiables et factuelles

## 9 Anticiper

Identifier les sujets qui seront les enjeux de demain et détecter des opportunités business pour votre entreprise



**71%**

des décideurs B2B estiment que le contenu crée une forte valeur ajoutée pour leur marque

## Vendre

Créer du contenu informatif et exclusif pour générer des leads qualifiés

## LES ÉTUDES, UN LEVIER POUR...

gagner la confiance des décideurs d'achats BtoB et vous rapprocher de vos clients



**47%**

des décideurs d'achat sont prêts à laisser leurs coordonnées pour disposer des résultats d'une étude de marché



**35%**

Recevoir des contenus connexes



**31%**

être contacté(e) par un commercial

## Réalisez une étude et atteignez vos objectifs !



Connaissance marché



Notoriété



Brand content



Visibilité

**Infopro Digital Etudes, le premier institut d'études BtoB en France**

Infopro Digital Etudes est l'institut d'études du groupe Infopro Digital. Il s'appuie sur 3 leviers majeurs. L'expertise de ses collaborateurs : des professionnels ayant travaillé en institut ou dans des services études de grandes entreprises. La puissance et l'affinité des marques médias du groupe : une connaissance approfondie sur 6 secteurs clés de l'économie et la caution de médias référents, nous permettent d'optimiser la collecte d'interviews. L'accès à la base données BtoB la plus exhaustive en France : soit 3 M de répondants potentiels. Fort de ces atouts et agile dans son fonctionnement Infopro Digital Etudes est le partenaire idéal pour réaliser vos projets.

### Une question ? Un projet ?

Contactez Stéphanie GUILLOTIN

[stephanie.guillotin@infopro-digital.com](mailto:stephanie.guillotin@infopro-digital.com)

07 65 16 91 43

**CLIQUEZ ICI** pour nous suivre

**INFOPRO DIGITAL MEDIA**

La page LinkedIn suit toute l'actualité de la filière, les salons, les offres, les bonnes pratiques...