

Les Serres Lafleur		
Exemples de sources de données secondaires		
Thèmes	Informations	Sources de données
État du marché	<ul style="list-style-type: none"> – Croissance des ventes globales en horticulture – Croissance des ventes par secteur (horticulture, aménagement paysager, etc.) – Comportement des consommateurs – Tendances du marché 	<ul style="list-style-type: none"> – Statistique Canada, <i>Industries des cultures de serre, des gazonnières et des pépinières</i>, publication en ligne – Agriculture et Agroalimentaire Canada, publications, statistiques et rapports en ligne – Ministère de l’Agriculture, des Pêcheries et de l’Alimentation du Québec, diverses publications et statistiques en ligne – Fédération interdisciplinaire de l’horticulture ornementale du Québec (FIHOQ), diverses études et publications – Magazine <i>Québec Vert</i>[®], sondages CROP-MARCON et divers articles, nouvelles et brèves – Table filière de l’horticulture ornementale du Québec, diverses études et colloques – HortiCompétences, <i>Diagnostic sectoriel de main-d’oeuvre</i> et autres études – Alliance canadienne de l’horticulture ornementale (ACHO) – IQDHO, diverses publications – Métiers Québec, <i>Portrait de l’industrie du commerce de détail</i>, portrait de secteur d’emploi – Magazine <i>HortiBiz</i> – Etc.

État de la concurrence	<ul style="list-style-type: none"> – Répartition des ventes par type de commerce de détail – Positionnement concurrentiel des marques 	<ul style="list-style-type: none"> – Table filière de l'horticulture ornementale du Québec – Alliance canadienne de l'horticulture ornementale (ACHO) – Journaux (<i>Les Affaires</i>, <i>La Presse+</i>, <i>Le Devoir</i>, etc.) et autres publications contenant des articles de fond qui traitent des différents acteurs de l'industrie
Concurrents directs et indirects	<ul style="list-style-type: none"> – Offres, clientèle visée, positionnement sur le marché, grandes stratégies ou approches de marché, prix, etc. – Analyse des sites Web, brochures, publicités, profils sur les médias sociaux, etc. – Reportages 	<ul style="list-style-type: none"> – Sites Web – Médias sociaux – Brochures – Revues de presse (outil Eureka et Google Actualités)

Les Serres Lafleur Exemples d'utilisation de données primaires	
D'où proviennent vos clients ? Quelles distances parcourent-ils ?	Annotation du code postal au moment de la transaction à la caisse
Vos clients sont-ils pleinement satisfaits de leur expérience de magasinage ?	Sondages en ligne et incitatifs de participation (comme un tirage)
Quelle sera la réaction du marché quant à votre nouvelle gamme de jardinage de balcon ?	Groupes de discussion avec des clients potentiels
En quoi le service à la clientèle de vos concurrents se démarque-t-il ?	Visite en tant que client mystère chez la concurrence

Les Serres Lafleur (exemple fictif)	
Forces	Points à améliorer
<ul style="list-style-type: none"> – Mobilisation des employés – Approche client personnalisée – Reconnaissance et notoriété – Diversification des cultures – Innovation 	<ul style="list-style-type: none"> – Ratios financiers : incapacité à réinvestir dans la croissance – Processus d'achat non optimal – Rôles et responsabilités indéfinis – Communication interne – Stratégie de vente non matérialisée

<https://www.rcgt.com/nos-conseils/diagnostic-360-planification-strategique>