

BUT : FFOM, soit Forces, Faiblesses, Occasions, Menaces; ce modèle tient compte de la concurrence, du marché et de votre entreprise. Il s'agit d'un moyen d'analyser les forces et faiblesses relatives de votre territoire et de tenir compte des différents éléments à savoir comment vous pouvez augmenter la rentabilité.

INSTRUCTIONS : Effectuer une analyse FFOM générale de votre territoire de vente.

| | Votre entreprise | La concurrence | Le marché |
|-------------------------------------|------------------|----------------|-----------|
| <p>F</p> <p>Forces</p> | | | |
| <p>F</p> <p>Faiblesses</p> | | | |
| <p>O</p> <p>Opportunités</p> | | | |
| <p>M</p> <p>Menaces</p> | | | |

Quelles stratégies mettez-vous de l'avant pour assurer la croissance de votre entreprise?