

Contexte & Besoins

- **Contexte** : Europcar doit se renforcer sur le marché B2B en Belgique
- **Questions** : Quelles sont les solutions de mobilité (location) sur le marché belge en B2B avec un focus sur la mobilité électrique ?
- **Objectifs** : Obtenir une vue fidèle du marché B2B : ses acteurs, les offres et les attentes des entreprises.

Solutions

- Analyser le positionnement de la marque, sa notoriété, auprès de gestionnaires de flotte
- Mesurer et prioriser les services à offrir pour se différencier des concurrents
- Identifier les principales habitudes et préférences exprimées par les décideurs
- Mesurer le pricing idéal grâce à la méthode de Van Westendorp

Résultats

- Mesure de la performance et de l'image de la marque auprès des gestionnaires de flotte B2B
- Evaluation des besoins des entreprises, des services attendus et du pricing idéal pour un véhicule électrique
- Définition du scénario idéal de location de voitures B2B et du positionnement d'Europcar par rapport à la concurrence