

### 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



### Contexte & Besoins

- **Contexte** : Europcar veut renforcer sa position sur le marché B2C en Belgique
- **Question** : Quelles sont les solutions de mobilité (location) disponibles sur le marché belge pour les particuliers (B2C) avec un focus sur les voitures électriques ?
- **Objectifs** : Obtenir une vue fidèle du marché de la location B2C : ses acteurs, les offres, les attentes des clients et les prix attendus pour la location des véhicules électriques.

### Solutions

- Analyser le positionnement de la marque, sa notoriété, auprès des particuliers ayant déjà loué une voiture
- Mesurer et prioriser les services à offrir pour se différencier
- Identifier les préférences exprimées par les particuliers
- Mesurer le pricing idéal en fonction des préférences des consommateurs et de leur propension à payer

### Résultats

- Mesure de la satisfaction globale (Net Promoter Score) ainsi que des facteurs de fidélisation et de churn
- Evaluation des besoins des particuliers, de leurs attentes et notamment du pricing attendu pour un véhicule électrique
- Définition parcours d'achat idéal pour la location en B2C et du positionnement d'Europcar

# MOBILIZE FINANCIAL SERVICES ÉTUDE DE MARCHÉ DU SECTEUR

PAESI: BE

**MOBILIZE**  
FINANCIAL SERVICES

## Contexte & Besoins

- **Contexte** : Cette étude s'inscrit dans un contexte de changements importants sur le marché des services liés à la vente de véhicules neufs en Belgique.
- **Question** : Quel est le parcours d'achat et comment l'offre de MFS doit-elle évoluer pour répondre aux nouvelles attentes des clients ?
- **Objectifs** : MFS souhaite obtenir des résultats concrets afin d'adapter son offre de services aux nouveaux usages et besoins du marché automobile.



## Solutions

- Réaliser une enquête quantitative B2C CAWI sur un échantillon de N=1000 personnes, propriétaires ou locataires d'un véhicule.
- segmenter l'étude en fonction des 30 marques présentes sur le marché
- Créer différents « scénarios » de prix en testant l'impact de différentes offres sur le choix d'acheter ou de ne pas acheter le service associé.
- Comprendre l'évolution des besoins et des attentes des clients



## Résultats

- Compréhension à 360° des points de contact et des étapes clés du parcours du client.
- réponse claire sur le potentiel et le pricing des nouveaux services.
- Identification les informations clés sur les nouvelles tendances.
- Définition les obstacles associés aux contrats de service et trouver des solutions.
- Définition les profils des clients et des clients potentiels.