



Veille de marché & rapports d'innovation

Sécuriser votre go-to-market grâce à une compréhension claire et actionnable de vos marchés

En tant que start-up, PME ou entreprise de plus grande taille, vous développez une nouvelle technologie ou un nouveau produit, mais vous hésitez quant à ses marchés potentiels, ses applications et son positionnement.

ArzhOptics vous accompagne dans l'identification et la compréhension de vos opportunités de marché en réalisant des études et rapports sur mesure combinant veille technologique, intelligence concurrentielle, prospective stratégique et recommandations opérationnelles.

En travaillant sous accord de confidentialité et en étroite collaboration avec vos équipes, nous vous apportons les éléments nécessaires pour prendre des décisions éclairées — avec la possibilité d'inclure une liste personnalisée de clients potentiels qualifiés afin de soutenir votre stratégie de mise sur le marché.

Objectif: sécuriser votre go-to-market

Clarifier où votre technologie apporte le plus de valeur

Identifier les marchés, applications et segments clients les plus prometteurs

Comprendre le paysage concurrentiel et les tendances clés

Prendre des décisions éclairées sur le positionnement, les prix et les prochaines étapes

L'objectif est de réduire l'incertitude, de focaliser vos ressources et de transformer la connaissance marché en une feuille de route go-to-market concrète et réaliste.



Email : a.chardon@arzhoptics.com

Portable : + 33 6 75 38 84 34

Site Web : www.arzhoptics.com





Ce que nous faisons pour vous

Définition des questions clés, du périmètre et des critères de décision avec votre équipe

Analyse du paysage technologique et applicatif (cas d'usage, marchés adjacents, tendances émergentes)

Analyse de marché : segments, cas d'usage, moteurs et freins à l'adoption, contraintes réglementaires ou écosystémiques lorsque pertinent

Analyse concurrentielle et benchmark (acteurs, offres, différenciation, positionnement)

Identification et qualification des segments clients et parties prenantes prioritaires (utilisateurs finaux, intégrateurs, OEM, écosystèmes de recherche ou industriels)

Adaptation de vos supports commerciaux et marketing aux attentes des clients

Recommandations stratégiques sur l'entrée marché, le positionnement et les modèles économiques potentiels

Option: liste personnalisée de prospects qualifiés (entreprises et contacts clés) pour soutenir votre prospection commerciale, en synergie avec le service de Business Development

Option: ateliers de restitution avec votre équipe afin d'aligner les prochaines étapes et d'intégrer les résultats dans votre feuille de route

Ce que vous pouvez attendre

Que vous ayez besoin d'une vision stratégique globale de votre marché ou d'une analyse approfondie ciblée sur des applications ou segments spécifiques, le projet s'étend généralement sur quelques semaines à quelques mois, et vous pouvez attendre :

Un rapport structuré, orienté décision, synthétisant les opportunités de marché, les tendances clés et le paysage concurrentiel pour votre technologie

Une priorisation claire des marchés, applications et segments clients cibles, avec justification

Des recommandations stratégiques concrètes pour soutenir votre go-to-market, votre stratégie de partenariat et vos options de positionnement

Si sélectionné : une liste qualifiée de clients et partenaires potentiels (avec profils d'entreprises) pouvant alimenter directement votre pipeline de Business Development





Services complémentaires

Ce service complète nos activités de Business Development en apportant validation marché et clarté stratégique, et peut être associé à notre service de Représentation Commerciale pour transformer les analyses en actions commerciales concrètes.

Email : a.chardon@arzhoptics.com

Portable : + 33 6 75 38 84 34

Site Web : www.arzhoptics.com

