

IDENTIFIE TON MARCHÉ

TAM SAM & SOM

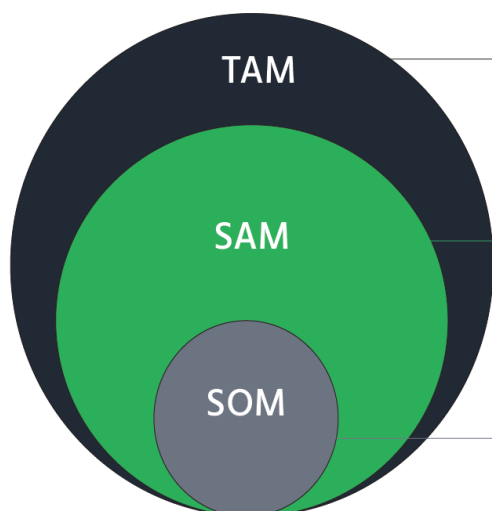
Marché définis



Le **SAM** et le **SOM** sont des parties du **TAM**



Définis ton TAM, SAM et SOM



Taille totale du marché Potentiel (TAM)

Le TAM est la valeur de l'ensemble du marché, ou la demande totale possible pour ton produit ou service

Marché Adressable de Service (SAM)

Le SAM est la partie du TAM que tu peux réellement atteindre avec ton produit ou ton service. Il est généralement limité par la géographie et la démographie.

Part de Marché Réalisable (SOM)

Egalement appelé marché exploitable, le SOM est la partie du SAM que vous allez acquérir avec votre produit ou votre service. Il s'agit de ta cible à court terme.

Imaginons que tu as lancé un nouveau type de café biologique issu du commerce équitable. Ton **TAM** est l'ensemble des buveurs de café du monde entier. En d'autres termes, le marché total du café.

Marché total du café : **TAM**

Tu commences ta distribution dans une région limitée, par exemples les États-Unis; et tu vends à des personnes qui aiment le café haut de gamme et qui sont prêtes à payer un peu plus cher. C'est ton **SAM**.

Consommateurs du café haut de gamme aux États-Unis : **SAM**

Tu as une certaine concurrence et il est peu probable que tu obtiens le monopole sur le marché du café haut de gamme. La part du marché que tu peux raisonnablement espérer est ton **SOM**

Ta part du marché parmi ces consommateurs du café haut de gamme : **SOM**