

Modèle Business plan

Présentation du projet

Visuel / logo du projet

Table des matières

PRESENTATION DU PROJET D'ENTREPRISE	3
Identité	3
Expérience professionnelle	3
Formation et diplômes obtenus	3
Motivations	3
LE PROJET	3
Description succincte	3
Description détaillée	3
L'OFFRE	4
LE MARCHE	4
Évolution et perspectives du marché	4
LA CONCURRENCE	4
Mes principaux concurrents	4
Analyse	4
LA CLIENTELE	4
Caractéristiques de ma clientèle type	4
Type de clientèle	4
Caractéristiques de ma clientèle type	4
Localisation de ma clientèle	4
Attentes de ma clientèle	4
Délais de paiement de mes clients	5
LES FOURNISSEURS	5
LES PARTENAIRES	5
LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE	5
À quels besoins répond mon offre de services ?	5
Les actions commerciales auprès de mes futurs clients	5
La prospection engagée	5
L'action promotionnelle	5
L'action de prospection ou de relance	5
LE DOSSIER FINANCIER	5

PRÉSENTATION DU PROJET D'ENTREPRISE

Enseigne commerciale :

Type d'activité :

Code NAF :

Forme juridique :

Nature de l'investissement : Montant de l'investissement total : 12 580€

Apport financier personnel :

Le besoin de financement :

LE CRÉATEUR

Identité

Nom et prénom :

Date de naissance :

Adresse personnelle :

Téléphone / Email :

Situation actuelle :

Expérience professionnelle

Formation et diplômes obtenus :

Motivations

LE PROJET

Description succincte

Description détaillée

L'OFFRE

Les produits et services que je vais proposer

LE MARCHÉ

Évolution et perspectives du marché

Contexte, tendances et organisation du marché de l'activité

Zone d'implantation

Informations relative à la zone d'implantation et à son choix

LA CONCURRENCE

Mes principaux concurrents

Analyse

Les atouts de mes concurrents

Les faiblesses de mes concurrents

Mes atouts par rapport aux concurrents

Mes faiblesses par rapport aux concurrents

LA CLIENTÈLE

Caractéristiques de ma clientèle type

Type de clientèle

Caractéristiques de ma clientèle type

Localisation de ma clientèle

Attentes de ma clientèle

Délais de paiement de mes clients

LES FOURNISSEURS

Personnes ou entreprises à qui je vais acheter mes marchandises (services, produits finis, matières premières...) nécessaire pour la production ou à la réalisation des prestations

LES PARTENAIRES

Les personnes, organismes ou entreprises qui vont m'aider à développer mon entreprise.

LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

Les prix de vente

À quels besoins répond mon offre de services ?

Les actions commerciales auprès de mes futurs clients
Canaux de vente, moyens de communications

La prospection engagée

L'action promotionnelle

L'action de prospection ou de relance

LE DOSSIER FINANCIER

Tableaux du plan financier prévisionnel