



STREETWISE COMPONENT

CRÉEZ L'ORDINATEUR DE VOS RÊVES

Business Plan



I. Introduction

- ▶ Description de l'entreprise : notre entreprise est un site de vente en ligne de composants d'ordinateur, proposant une large gamme de produits allant des processeurs aux cartes graphiques en passant par les disques durs et les mémoires vives. Nous visons à être la destination de choix pour les joueurs et les professionnels de l'informatique à la recherche de matériel de qualité à des prix compétitifs.
- ▶ Description du marché : le marché de la vente de composants d'ordinateur est en constante croissance, avec une demande soutenue pour les produits de qualité supérieure. Selon les prévisions de l'industrie, les ventes de composants d'ordinateur devraient augmenter de 5 % chaque année au cours des prochaines années. Notre entreprise vise à tirer parti de cette croissance en proposant une large gamme de produits de qualité supérieure à des prix compétitifs.
- ▶ Objectifs de l'entreprise : notre objectif est de devenir la principale destination de vente en ligne de composants d'ordinateur en proposant une expérience d'achat en ligne simple et sans tracas pour nos clients. Nous visons à atteindre cet objectif en proposant un grand choix de produits, des prix compétitifs et un service client exceptionnel.

II. Analyse de l'industrie et de la concurrence

- Analyse de l'industrie : le marché de la vente de composants d'ordinateur est en constante croissance, avec de nombreux acteurs clés tels que TopAchat, Amazon et Best Buy. Toutefois, il existe également de nombreuses entreprises de niche qui ciblent des segments spécifiques du marché, comme les joueurs ou les professionnels de l'informatique.
- Analyse de la concurrence : notre principale concurrence viendra des grands acteurs du marché tels que TopAchat et Amazon, qui disposent d'une grande base de clientèle et d'une large gamme de produits. Toutefois, nous avons l'avantage de cibler spécifiquement les joueurs et les professionnels de l'informatique, ce qui nous permet de nous différencier de la concurrence en proposant un assortiment de produits ciblé et en mettant l'accent sur le service à la clientèle.

III. Stratégie de marketing

- ▶ Cible de marché : notre cible de marché est composée de joueurs et de professionnels de l'informatique âgés de 18 à 35 ans, avec un intérêt pour les nouvelles technologies et une forte propension à acheter en ligne.
- ▶ Message de marketing : notre message de marketing mettra l'accent sur notre large gamme de produits de qualité supérieure à des prix compétitifs, ainsi que sur notre service client exceptionnel. Nous voulons que nos clients sachent qu'ils peuvent compter sur nous pour leur fournir les meilleurs composants d'ordinateur au meilleur prix, ainsi que pour répondre à toutes leurs questions et préoccupations.
- ▶ Canaux de marketing : nous utiliserons plusieurs canaux de marketing pour atteindre notre cible de marché, notamment les médias sociaux, les annonces en ligne ciblées et les partenariats avec les revues et les blogs de technologie populaires. Nous prévoyons également de participer à des salons professionnels et de joueur pour renforcer notre présence sur le marché.

IV. Plan de lancement

- ▶ Étapes du lancement : notre plan de lancement comprend plusieurs étapes clés :
 - Mise en place du site de vente en ligne et du système de paiement.
 - Approvisionnement en produits et mise en place des accords avec les fournisseurs.
 - Lancement de la campagne de marketing et de publicité en ligne.
 - Participation à des salons professionnels et de joueur pour renforcer notre présence sur le marché.
 - Mise en place d'un service client exceptionnel pour gérer les demandes et les préoccupations des clients.

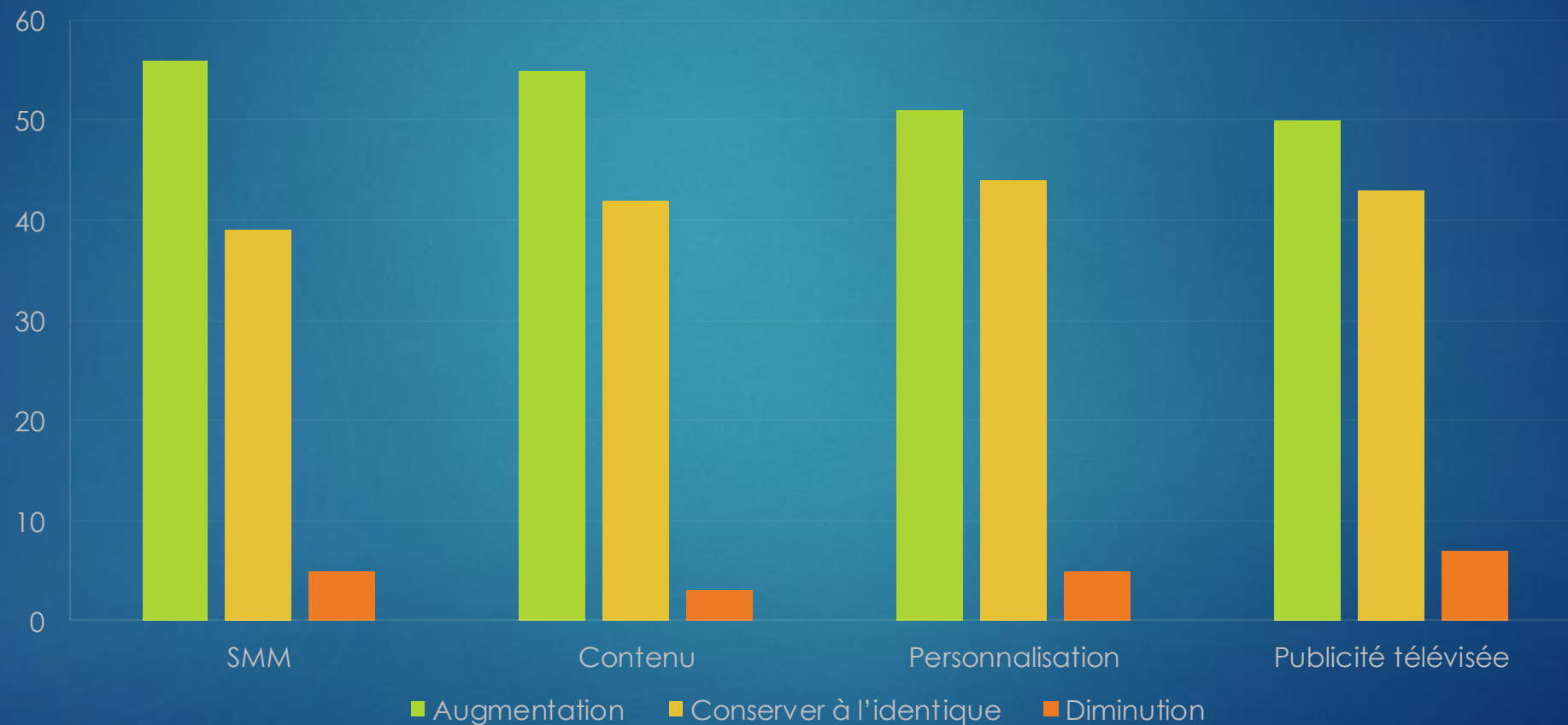
V. Plan financier

- ▶ Prévisions de ventes : nous prévoyons de réaliser un chiffre d'affaires annuel de 500 000 \$ la première année, en augmentant de 10 % chaque année pendant les cinq prochaines années.
- ▶ Frais : nos principaux frais comprendront les coûts de développement et de lancement du site, les frais de marketing et de publicité, les coûts de stockage et de livraison des produits et les frais de personnel pour le service client.
- ▶ Investissement initial : nous avons besoin d'un investissement initial de 250 000 \$ pour couvrir les coûts de développement et de lancement du site, ainsi que pour acheter une première quantité de produits.

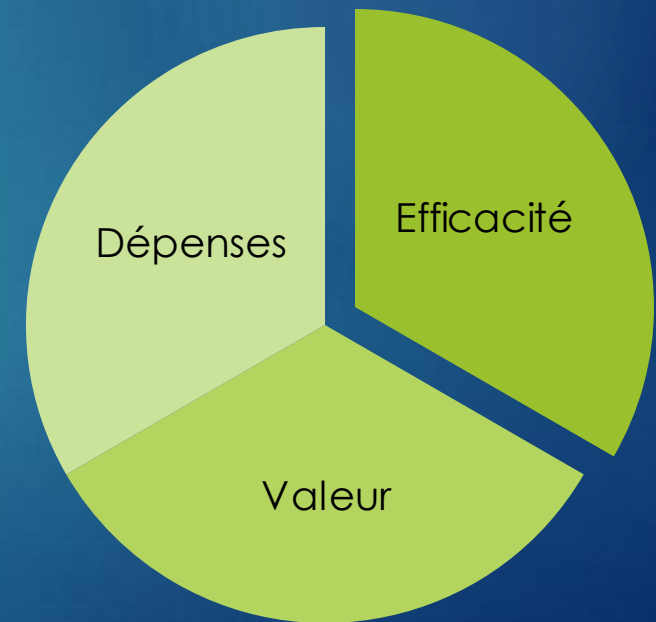
VI. Conclusion

- ▶ En résumé, notre entreprise de vente en ligne de composants d'ordinateur vise à devenir la destination de choix pour les joueurs et les professionnels de l'informatique à la recherche de matériel de qualité à des prix compétitifs. Avec notre large gamme de produits, nos prix compétitifs et notre service client exceptionnel, nous sommes bien positionnés pour réussir sur ce marché en constante croissance.

Les Réseaux sociaux & le Contenu sont priorités



Pyramide Mesures Marketing Numérique



The background of the slide features a dark blue field filled with numerous bright blue, diagonal light streaks that create a sense of motion and depth. In the top right corner, there is a solid yellow rectangle.

Merci!

XYZ@EXAMPLE.COM