

BUSINESS PLAN

1. RÉSUMÉ OPÉRATIONNEL

Cependant l'entreprise « **JERIJA BUSINESS** » évoluant dans le domaine commercial ayant pour valeur l'expertise dans le domaine, d'autre part l'audience cible de cette entreprise est la jeunesse plus précisément les jeunes étudiant(e)s.

L'équipe dirigeante n'est constituée que de madame Jerielle Luwala qui est aussi la fondatrice de cette entreprise.

2. ÉQUIPE FONDATRICE

Comme dit précédemment l'équipe fondatrice n'est constituée que de madame Jerielle Luwala sans exclure la possibilité des éventuelles partenaires.

3. VALEURS DE L'ENTREPRISE

Les valeurs de l'entreprise tire ses sources d'un sentiment poussant à disponibiliser des produits et services a un prix abordable et a un service satisfaisant envers la jeunesse.

4. ÉTUDE DU MARCHÉ

4.1. L'OFFRE

Il se fait que plusieurs concurrents sont présent dans le marché d'où pour faire face a ce problème récurrent, nous offrons ce que beaucoup n'ont pas, tout d'abord la qualité des produits car nous remarquons que plusieurs concurrents n'offre pas une bonne qualité des produits, de plus nous offrons un prix abordable comparativement aux prix du marché.

4.2. LA DEMANDE

En interrogeant la potentielle clientèle, comparativement au milieu nous remarquons que la demande est plus centré sur les bijoux.

5.STRATÉGIE COMMERCIALE

5.1.GRILLE TARIFAIRE

No	Produit	Prix
1	0	0
2	0	0
3	0	0
4	0	0
5	0	0
6	0	0
7	0	0
8	0	0
9	0	0
10	0	0

5.2.PRODUITS

No	Produit
1	0
2	0
3	0
4	0
5	0
6	0
7	0
8	0
9	0
10	0

5.3.DISTRIBUTION

Distribution sera par livraison.

6.STRATÉGIE DE COMMUNICATION

Les communications et publicité seront digitales via les réseaux sociaux.

7.PLAN DE FINANCEMENT

Totalité des besoins : 220\$

Ressources déjà mobilisées : 30\$