

MODULE 3 BUSINESS PLAN

Présenter sa stratégie, son plan d'action



VERSION 1 - 16.09.21





MODULE 3 BUSINESS PLAN



SOMMAIRE

- Conseils de réalisation
- Présenter son activité
- Présenter le besoin, la problématique
- Présenter sa solution
- Présenter le marché
- Présenter son business model
- Présenter sa stratégie, son plan d'actions
- Présenter l'équipe
- Présenter un prévisionnel financier
- Présenter une analyse des risques



MODULE 3 : Présenter sa stratégie, son plan d'actions

Dans cette partie vous répondrez à la question **comment**, **quand**, **quoi**.

Il s'agit de décrire les **processus** qui sont mis en place pour **réaliser vos objectifs** et démontrer qu'ils sont optimaux et réalisables. Jusqu'à présent, vous avez principalement présenté votre idée.

Maintenant, nous sommes dans la partie **exécution**. Comme on le dit souvent, le succès dans l'entrepreneuriat dépend moins de l'idée que de l'exécution.



MODULE 3: Présenter sa stratégie, son plan d'actions - Communication - Marketing

Prix de vente en fonction des segments

Coûts

Distribution

Communication

Positionnement

Il faut finalement répondre aux questions suivantes : comment vais-je **attirer** des clients ? Comment vont-ils me **connaître** ? **Combien** cela me coûte-t-il ? Quel est le **retour sur investissement** de chaque campagne de communication ?



«Donnez des chiffres pour **justifier vos hypothèses**: "Je compte utiliser Google Adwords. Chaque clic me coute 0.10€. Il faut 1000 clics pour obtenir un client, soit un coût d'acquisition de 100€. Ma solution étant vendue 200€, une campagne Google Adwords s'avère rentable." »



MODULE 3 : Présenter sa stratégie, son plan d'actions

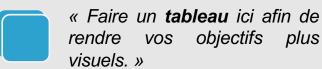
Ma distribution

- Qui distribue ? Est-ce fait via internet ? En externe ? Comment choisissez-vous vos fournisseurs? Avez-vous des sous-traitants?
- . Comment?
- . A quels coûts?

Plan commercial

- . Quelles recrues? Combien?
- . Quels moyens?

Objectifs à 3 – 6 – 12 mois







MERCI



