



**LE SOUS LOUEUR**  
SEBASTIEN MORE

## MODULE 3 **BUSINESS PLAN**

Présenter sa solution

## **CONCIERGERIE**

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 solution

### Les erreurs à éviter

#### — Erreur 1

« **Confondre vision et mission.** La vision répond à la **question** "je souhaite vivre dans un monde où..". la mission permet de **réaliser cette vision**.

Ex : " Ma vision est de vivre dans un monde où tout le monde sait lire et écrire. Ma mission est de donner des cours de lecture après l'école aux enfants en difficultés ".»

#### — Erreur 2

« **Confondre mission et objectifs :** les objectifs permettent de **réaliser la mission**.

Ex : si votre mission est de proposer des services de conciergerie, vos objectifs peuvent être de trouver 1 prestataire de nettoyage de linge, former 2 équipes de ménage et prospecter 100 propriétaires. »

#### — Erreur 3

« Il faut que les objectifs, la vision et la mission soient **cohérents entre eux !** »

## MODULE 3 : Présenter sa solution - Présentation de votre service

1

Indiquez ce que vous faites **précisément** : Quoi ? Quand ? Où ? Comment vous résolvez le problème?

2

**Histoire** (comment en êtes-vous venu à créer cette offre ?)

3

**Spécificités techniques et fonctionnalités clés** (avantages, valeur ajoutée...). Si c'est trop complexe, mettez les détails en annexe car votre lecteur ne sera pas un spécialiste.

4

**Avantages concurrentiels**



« Soyez **concis**. Votre produit doit répondre à **UN** besoin, ne vous étendez pas sur tous les **détails** que vous avez imaginé depuis l'émergence de l'idée. »



« Pensez à mettre des **photos** pour illustrer votre solution!. »

## MODULE 3 : Présenter sa solution - la vision et la mission

La **vision**: il s'agit de donner une **description globale de votre projet**, la plus large possible, et de décrire le **monde parfait** résultant de votre solution.

*« Nous envisageons un monde dans lequel tous les gestionnaires de biens en location courte durée n'ont plus à intervenir au quotidien ».*

La **mission** : ce que vous faites **concrètement** pour.

*« Notre entreprise sous-traitera aux propriétaires toute la gestion de leurs bien en location courte durée, dans ma ville, puis dans mon département ».*

### Les erreurs à éviter



*« Si la distinction entre les deux vous semble claire, tant mieux. Attention néanmoins aux **visions utopistes ou fantaisistes**: préférez une formulation concrète et inspirante. »*

## MODULE 3 : Présenter sa solution - Objectifs et réalisations à date

Les objectifs: il s'agit de donner les objectifs que vous **cherchez à atteindre pour remplir votre mission**.

*Exemple: pour réaliser notre mission, nous nous fixons les 3 objectifs suivants:*

1

Partenariats  
avec la  
meilleure  
blanchisserie

2

Formation  
des équipes  
de  
nettoyage

3

Démarchage de  
clients  
professionnels

Les **réalisations à date**: il s'agit de dire **précisément** où vous en êtes: concept? Premiers clients? Recrutement?

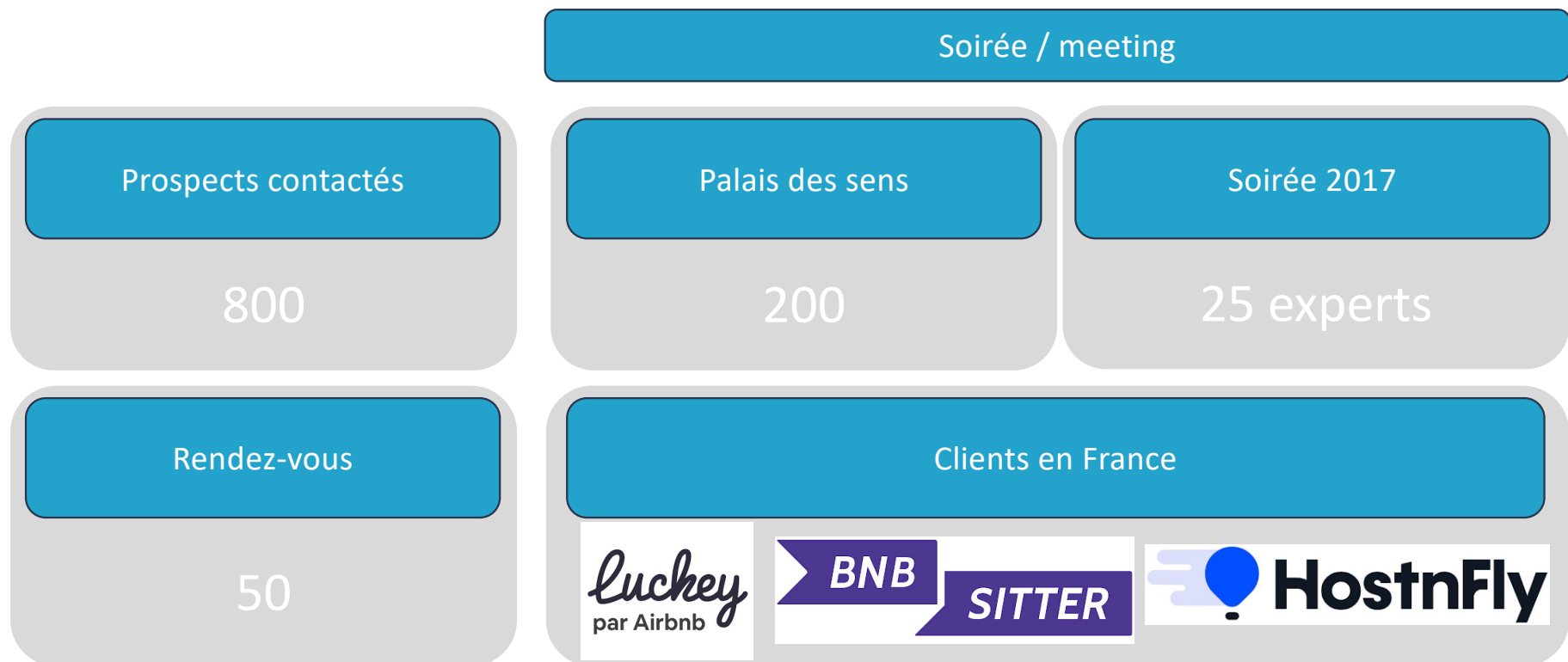
*Exemple: nous avons lancé notre entreprise il y a 14 mois. C'est une SAS au capital de 50 000€. Pendant un an, nous avons principalement démarché des clients potentiels.*



« Si vous allez rencontrer un investisseur, un banquier, un associé potentiel, vous ne pouvez pas vous contenter d'une simple idée. Vous devez avoir **déjà atteint des objectifs**. Il faut démontrer que vous avez des réalisations à votre actif. Si ce n'est pas le cas... alors le business plan ne pourra rien pour vous. »

## MODULE 3 : Présenter sa solution - Exemple de présentation des résultats

Grâce aux rencontres avec nos prospects, nous avons affiné notre offre:





# MERCI

