



LE SOUS LOUEUR
SEBASTIEN MORE

MODULE 3 **BUSINESS PLAN**

Partie 6

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 son Business Model

« Il s'agit de la partie permettant de comprendre **comment vous allez gagner de l'argent**. C'est LA partie à **ne pas négliger** (c'est trop souvent le cas). On doit comprendre **simplement** qui paie, combien, pourquoi, à quel moment. Vous devez pouvoir décrire très précisément comment l'argent rentre et sort. »

Exemples

Exemple 1 : une boulangerie. Je dépense 1€ pour acheter des matières premières. Je confectionne alors grâce à 1€ de matières premières 10 baguettes. Ces baguettes sont vendues sur mon point de vente à 1€ pièce (nous avons déjà validé ce prix avec une vente de 1 000 baguettes). Ce sont mes clients, des particuliers, qui paient. Sur le point de vente il y a un vendeur payé 8€ de l'heure et le loyer de mon point de vente est de 1500€ par mois.

Exemple 2 : Je suis un site d'information en ligne. 80% du site est accessible à tous, GRATUITEMENT. Cela me permet d'attirer 100 000 visiteurs uniques chaque mois. Pour avoir accès au 20% restants du site (parties les plus intéressantes), il faut payer un abonnement de 10€ chaque mois (prix moyen payé sur www.lefigaro.fr). 5% des visiteurs uniques paient cet abonnement soit, 5 000 personnes (à titre de comparaison, 15% des visiteurs du figaro.fr paient un abonnement. Le taux est 5% pour les visiteurs d'aufeminin.com).

MODULE 3 : Présenter son Business Model

Les erreurs à éviter

— Erreur 1

« Tout miser sur la **publicité** dans votre business model. »

— Erreur 2

« Donner des **chiffres issus d'étude de marché** au lieu de donner des chiffres issus du terrain (un client répondra toujours « je suis prêt à payer » dans un questionnaire, mais lorsqu'il s'agit de sortir le chéquier, la réponse est différente. »

— Erreur 3

« **Oublier de justifier les chiffres.** Il ne faut pas seulement donner des chiffres, mais aussi justifier chacun d'entre eux. »

MODULE 3 : Présenter son Business Model - le modèle économique

Nom du modèle économique (s'il existe)



S'agit-il d'un **modèle classique** de vente de prestation ? Êtes-vous un **intermédiaire** ? Un apporteur d'affaires ? Optez-vous pour un modèle basé sur la **publicité** ? Un modèle freemium (une partie gratuite, les options payantes).

Sources de revenus

Ici, il s'agit de dire combien de **sources de revenus différentes** vous allez avoir. 1 ? 2 ? 3 ? Quelles sont-elles ? En indiquant le prix, vous devez expliquer comment vous l'avez fixé, sur quels critères.

Description du processus de paiement linéairement

Ici, il s'agit de décrire avec des mots tout le **processus qui amène le client à payer**.

MODULE 3 : Présenter son Business Model - couts et marges

Coûts		Marges	
Coûts fixes : ensemble des coûts de l'activité qui devront être réglés, que l'on vende une prestation ou non. Exemples : salaire des employés, loyer du local technique...	Coûts variables : ensemble des coûts qui augmentent avec les ventes mais n'existent pas sans les ventes. (ex : les produits d'entretien)	Marge brute : différence entre le chiffre d'affaires et les coûts variables	Marges d'exploitation : différence entre la marge brute et les coûts fixes



«Il faut donner à votre interlocuteur un moyen de déterminer rapidement si votre business sera rentable, s'il y a beaucoup de coûts fixes ou s'il s'agit avant tout de coûts variables. Cela lui permet de déterminer le degré de risque de votre entreprise. »

MODULE 3 : Présenter son Business Model - couts et marges

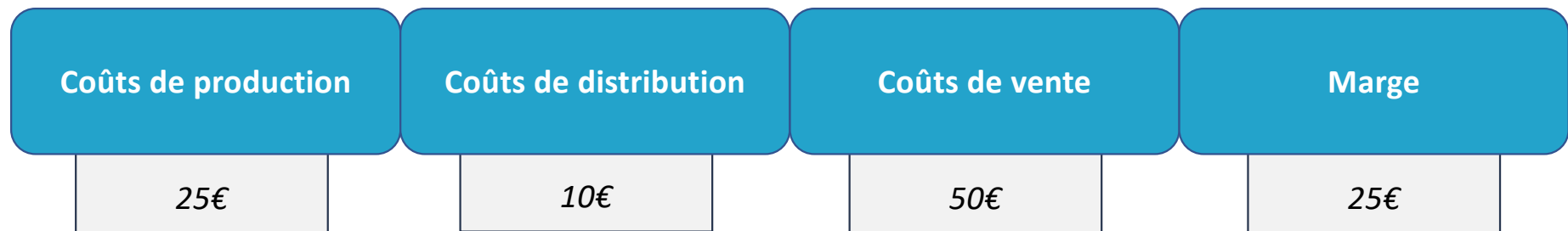
Coûts		Marges	
Coûts fixes : ensemble des coûts de l'activité qui devront être réglés, que l'on vende une prestation ou non. Exemples : salaire des employés, loyer du local technique...	Coûts variables : ensemble des coûts qui augmentent avec les ventes mais n'existent pas sans les ventes. (ex : les produits d'entretien)	Marge brute : différence entre le chiffre d'affaires et les coûts variables	Marges d'exploitation : différence entre la marge brute et les coûts fixes



«Il faut donner à votre interlocuteur un moyen de déterminer rapidement si votre business sera rentable, s'il y a beaucoup de coûts fixes ou s'il s'agit avant tout de coûts variables. Cela lui permet de déterminer le degré de risque de votre entreprise. »

MODULE 3 : Présenter son Business Model

Exemple



«Afin de résumer de manière simple votre propos, un schéma récapitulant les entrées et sortie d'argent peut être utile.. »



MERCI

