PortFolio

Creation d'une entreprise fictive

Cahier des charges

Création d'une entreprise

Créer un logo et un slogan

Créer un organigramme de domaine

Trouve son type de service

Réfléchir à différentes stratégies longues et courtes terme :

Les personnes ciblées

Les lieux

Les prix

Communication

Marketing

Document/rapport de l'entreprise contenant :

Présentation de l'entreprise PESTEL et SWOT Perspectives et retomber économique Tableau prévisionnel de nos activités

Modèle SWOT de l'entreprise	
Forces	 Électrique (Bruit/Pollution) Intermodalité Dématérialisation du service Autopartage, colis-livraison Partenariat Entreprise d'assurance Manque d'expérience Nécessite des bornes de recharge à chaque parc automobile.
	Difficiles de louer pour de longs trajets. Compliqué de s'installer en montagne Retour des critiques des utilisateurs
Opportunités	 Partenariat (Renault Zoe) pour partage des bornes de recharge Possibilité de bouche à oreille par les clients grâce à l'autopartage. Bad buzz avec les détracteurs, ce qui permet de faire parler de l'entreprise à moindre coût. Donne ainsi l'opportunité de répondre et de transformer cela en bon marketing.
Risques	Marché de l'automobile électrique faible Convaincre les détracteurs Surcharge des serveurs Service dématérialisé Possible refus de la commune Risque de revenus plus faibles avec l'autopartage

Méthode

Travail en groupe

Débattre sur nos différentes idée

Recherche poussé sur internet

Résultat de la mission

Compétence acquises

Savoir créer une entreprise et ces stratégies pour son bon fonctionnement

Mieux comprendre le fonctionnement d'une entreprise

Savoir faire des recherches plus approfondies sur les concurrents (chiffres, stratégies, etc...) et savoir quoi faire pour notre entreprise

Technologie (langages et application)

