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 Faiblesses	<ul> <li>Électrique (Bruit/Pollution)</li> <li>Intermodalité</li> <li>Dématérialisation du service</li> <li>Autopartage, colis-livraison</li> <li>Partenariat Entreprise d'assurance</li> <li>Manque d'expérience</li> <li>Nécessite des bornes de recharge à chaque parc automobile.</li> <li>Difficiles de louer pour de longs trajets.</li> </ul>
	Compliqué de s'installer en montagne
Opportunités	<ul> <li>Retour des critiques des utilisateurs</li> <li>Partenariat (Renault Zoe) pour partage des bornes de recharge</li> <li>Possibilité de bouche à oreille par les clients grâce à l'autopartage.</li> <li>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.</li> </ul>
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 idées

Recherches poussées 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)

