

Cahier des charges

- Création d'une entreprise
- Créer un logo et un slogan de l'entreprise
- Créer un organigramme de domaine
- Imaginer le type de service de l'entreprise
- Faire un tableau comparatif avec des concurrents
- Réfléchir à différentes stratégies longues et courtes terme ;
 - Les personnes ciblées
 - Les lieux
 - Les prix
 - Communication
 - Marketing
- Faire le PESTEL et SWOT
- Faire une présentation de l'entreprise
- Faire les perspectives et retomber économique
- Faire un tableau prévisionnel de nos activités
- Faire un rapport de création de l'entreprise

Modèle SWOT de l'entreprise

Forces	<ul style="list-style-type: none">Électrique (Bruit/Pollution)IntermodalitéDématérialisation du serviceAutopartage, colis-livraisonPartenariat Entreprise d'assurance
Faiblesses	<ul style="list-style-type: none">Manque d'expérienceNécessite des bornes de recharge à chaque parc automobile.Difficiles de louer pour de longs trajets.Compiqué de s'installer en montagne
Opportunités	<ul style="list-style-type: none">Retour des critiques des utilisateursPartenariat (Renault Zoe) pour partage des bornes de rechargePossibilité 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	<ul style="list-style-type: none">Marché de l'automobile électrique faibleConvaincre les détracteursSurcharge des serveursService dématérialiséPossible refus de la communeRisque de revenus plus faibles avec l'autopartage

Méthode

- Travail en groupe
- Recherche poussé sur internet

Résultat de la mission

A — PRÉSENTATION DU SECTEUR D'ACTIVITÉ ET DU PROJET...p.2

B—PRÉSENTATIONDES PROMOTEURSp.6

C — PLAN OPÉRATIONNEL DU PROJETp.7

D — LES PERSPECTIVES ET RETOMBÉES ÉCONOMIQUE.....p.15

Compétence acquises

- Savoir créer une entreprise
- Savoir penser à différentes stratégies pour faire fonctionner une entreprise
- Mieux comprendre le fonctionnement d'une entreprise
- Savoir quoi faire selon ce que font les concurrents
- Savoir faire des recherches plus approfondies sur les concurrents, c'est-à-dire les chiffres, stratégie, etc...

Technologie
(langages et application)



Word 2016