

**BUSINESS MODEL DE CREATION D'UNE ENTREPRISE
ŒUVRANT DANS LA PRESTATION DES SERVICES**

BOP

Back Office Pro

Possédez la Lumière dans le Noir

**« Le monde change, la vie aussi. Il nous faut
avoir une autre façon de penser, de
concevoir, d'agir en sortant des sentiers
battus. L'excellence dans la simplicité. »**

Sommaire

- 1. INTRODUCTION**
- 2. PRESENTATION DU PROJET**
- 3. DUREE**
- 4. CANVAS**

I. CONTEXTE (INTRODUCTION)

Aucune entreprise ne peut prétendre fonctionner en vase clos, c'est-à-dire sans échanger avec le public interne et externe. La communication sert ainsi de lubrifiant entre l'entreprise et ses divers publics.

C'est ainsi que **BOP (Back Office Pro)**, qui se veut être une entreprise, cherche à communiquer, à partager, à échanger et à être en relation permanente avec ses multiples clients potentiels pour les informer sur les différents services qu'elle propose.

Comme dit ci-haut, **Back Office Pro** se veut être une entreprise informatique de base, c'est-à-dire une startup œuvrant principalement dans le secteur de nouvelles technologies de l'information et sciences informatiques. Ainsi, elle voudrait lancer ses opérations en République Démocratique du Congo dans les jours à venir dans un premier temps et s'étendre ailleurs une fois que le marché local sera maîtrisé.

Elle sera l'une des startups qui arrivera sur un marché déjà concurrentiel. Mais malgré son manque d'expérience sur ce terrain, elle dispose d'un ingénieux effectif qui aura déjà prouvé et exercé dans le domaine, dans des entreprises tant privées que publiques et est engagée à relever le défi. Ainsi, nous répondrons aux besoins des populations, par la réalisation des projets à échelle collective.

II. PRESENTATION DU PROJET

La startup Back Office Pro souhaite fournir une solution applicative, une **PWA (Progressive Web App)** dénommée « **Bop-Booking** ». Bop-Booking, selon l'idéal, voudrait répondre aux besoins des utilisateurs souhaitant effectuer des réservations en ligne, de manière transparente.

III. DUREE

BOP dans l'ensemble, est un projet qui est délimité dans le temps et dans l'espace pour une durée allant de quatre (4) à douze (12) mois, dont le processus de réalisation débutera dès l'obtention des moyens financiers.

IV. CANVAS (BUSINESS MODEL)

<u>Partenaires clés</u>	<u>Activités clés</u>	<u>Offre</u>	<u>Relation client</u>	<u>Clients</u>
<ul style="list-style-type: none"> - Plateformes de réservation ; - Sites touristiques ; - Entreprises et particuliers ; - Entrepreneurs ; - Coproducteurs ; - Experts. <p>Le choix des partenaires est naturellement lié à notre clientèle.</p>	<p>La startup a pour objet, de fournir des services du placement du personnel dans les secteurs ci-après :</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Informatique (développement des applications, administration de la base de données, administration et exploitation réseaux, etc.) ; ✓ Publicité ; ✓ Evènementiel ; ✓ Marketing et management ; ✓ Conseil et consultation (Expertise) ; 	<p>Une solution applicative, une PWA (Progressive Web App) dénommée « Bop-Booking ».</p> <p>Bop-Booking, selon l'idéal, voudrait répondre aux besoins des utilisateurs souhaitant effectuer des réservations en ligne, de manière transparente.</p> <p>Avec comme innovations :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le service de géolocalisation ; - Service de visite guidée. 	<p>Au-delà du/des produit(s) et service(s), voici les moyens employés pour assurer la fidélité, voir en acquérir de nouveaux clients :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Faciliter l'acte d'achat (réservation) ; - Fournir une assistance personnelle dédiée ; - Fournir un service de retour des marchandises. 	<p>Voici la liste de nos potentiels clients:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les entrepreneurs ; - Les entreprises ; - Les fournisseurs ; - La diaspora.

ation			
<p><u>ces clés</u></p> <p>parvenir à la clientèle, la aura besoin</p> <p>ns financiers ;</p> <p>iels ;</p> <p>bureaux ;</p> <p>omatiques ;</p> <p>ources</p> <p>ines ;</p> <p>ules.</p>		<p><u>Canaux</u></p> <p>L'établissement va promouvoir ses services en utilisant les moyens suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Internet : <ul style="list-style-type: none"> ✓ Réseaux sociaux ; ✓ Sites web ; ✓ Dans un atelier ou une foire organisée, nous souhaiterions exposer et expliquer nos services dans le(s) stand(s) en vue d'assurer la promotion (de nos services) aux visiteurs ; - Communauté : nous 	

			<p>nos services pour permettre aux clients de mieux nous connaître en conséquence ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cartes de visite ; - Bouches à bouches : par les témoignages des clients. 	
<p><u>Coûts</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Matériels : \$ 110 315 - Ressources humaines (RH) : \$ 54 450 <p>Total : \$ 164 765</p>			<p><u>Revenus</u></p> <p>Ils peuvent être ponctuels ou récurrents, fixes ou variables. Voici comment notre entreprise pourra générer des entrées :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prélever 20% du revenu à chaque réservation (achat) ; - Fixer un montant mensuel pour nos fournisseurs ; - Fixer des prix pour la promotion de produits et services tiers. 	