

## Description du produit

Il s'agit d'un produit que les personnes peuvent commander par internet sur le site de votre nouvelle entreprise. Votre marché géographique est la Suisse ou Suisse romande. A vous de définir comment vous allez attaquer ce marché et quels segments vous voulez atteindre au sein de ce marché.

## Travail à effectuer par groupe

Ecrire un document comprenant notamment les 12 points ci-dessous.

1. Résoudre une problématique, laquelle ?
2. Proposer une solution, un business model. **Quelle est votre « sauce magique » ?**
3. Définir et justifier la structure juridique.
4. Faire un diagnostic stratégique de votre activité comprenant :
  - a. Une analyse externe (PESTEL, Analyse du secteur, PORTER).
  - b. Une analyse interne (chaîne de valeur, compétences).
  - c. Une synthèse SWOT (justifier les stratégies choisies).
5. Définir le public-cible (segmentation, ciblage, positionnement).
6. Etablir la description du produit :
  - a. Caractéristiques du produit.
  - b. Assortiment, gamme.
  - c. Qualité.
  - d. Marque.
  - e. Accessoires.
  - f. Packaging.
  - g. Prestations annexes.
7. Effectuer une présentation physique (3D, montage en carton, mockup d'écran) du produit et de l'emballage (si vous en avez un).
8. Schématiser les processus :
  - a. Présenter graphiquement le processus de commande :
    - i. Du côté de l'acheteur.
    - ii. Du côté de votre entreprise (depuis le moment de la commande jusqu'à la réception du produit chez le client (à étudier s'il faut mettre en place une livraison normale et une livraison express)).
9. Définir le prix du produit. Décomposez le prix.
10. Définir vos objectifs commerciaux :
  - a. Quelle est votre stratégie pour attirer vos clients ?
  - b. Avez-vous des preuves d'une traction précoce à partager ?
  - c. Combien coûte votre coût d'acquisition ?
  - d. À quelle vitesse pouvez-vous grandir ?
11. Proposer les actions publicitaires liées au lancement du produit.
12. Mettre en place un budget prévisionnel sur 3-5 ans.
  - a. Les produits et les charges suivants devront notamment être prises en compte :
    - i. Le chiffre d'affaires (modèle de flux de revenu).
    - ii. Les matières premières.
    - iii. Les salaires et charges sociales.
    - iv. Les locations de surfaces.
    - v. L'achat/location de matériel, machines.
    - vi. La publicité.
    - vii. Le montant du prêt, les intérêts.
  - b. Les investissements initiaux seront pris en compte :
    - i. L'appareil de production nécessaire (immobilisations).