

**THANK
YOU**

ooredoo®

Statut de l'entreprise

- Indiquez si vous avez déjà créer l'entreprise, si vous êtes labélisé, si vous avez obtenu un quelconque financement.

Financements détaillés

- Indiquez les financements détaillés pour les 3 voir les 5 prochaines années (chiffres annuels)
- Chiffre d'affaires
- Coûts des biens vendus
- Marges brutes
- Coûts de R & D
- Coûts de vente et de marketing
- Coûts globaux
- Résultats bruts
- Amortissements et impôts
- Résultats nets
- Dépenses d'investissement

Modèle de business

- Décrivez comment vous ferez payer vos solutions
- Paiement d'une licence définitive
- Modèle de location
- Modèle de subvention

Stratégie de conquête du marché

- Décrivez la manière dont vous allez atteindre la clientèle
- Vente directe
- Vente indirecte
- Via des Distributeurs
- Vente en ligne
- Travailler en coopération avec des partenaires
- ...

Différentiation

- Décrivez pourquoi la solution que vous proposez est meilleure que les solutions existantes
- Est-elle moins chère, plus rapide, meilleure, plus accessible, plus facile à utiliser...?

Les concurrents

- Indiquez qui sont vos concurrents et quelles sont les offres qu'ils proposent tout en vous positionnant par rapport à eux.

Clientèle ciblée

- Décrivez à quelle clientèle vous avez l'intention de vendre votre solution:
 - Localisation géographique du marché
 - Industrie
 - Taille des clients
 - Particuliers versus professionnels versus administrations/gouvernement
 - Nombre de clients existants
 - Taille du marché

Feuille de route du produit

- Décrivez quel(s) produit(s) ou services vous avez l'intention de développer.
- Schématisez le cycle d'achat pour bien illustrer les différentes fonctionnalités du produit.

Solutions proposées

- Décrivez votre solution de technologie et comment celle-ci répond aux besoins du marché défini ci-dessus en mettant en avant la valeur ajoutée de vos produits ou services.
- Faites une description technique de votre solution.

Solutions actuelles

- Décrivez quelles solutions actuelles sont disponibles pour répondre aux besoins du marché définis ci-dessus
- Et pourquoi ces solutions ne sont-elles pas assez satisfaisantes ou sont-elles trop chères ou encore ne sont-elles pas appréciées par les clients.

Besoins du marché

- Décrivez la demande actuelle sur le marché pour la solution particulière que vous proposez.

Biographies de l'équipe

- Brève description de chaque membre de l'équipe :
 - Formation
 - Expérience professionnelle
 - Expertise

La porteuse de projet est amenée à se présenter et mettre en avant le background de chaque membre de son équipe, y compris le sien.

Table des matières

- Biographies de l'équipe
- Définition de la solution et problématique à résoudre
- Solutions actuelles et solutions proposées
- Taille de marché
- Stratégie de conquête du marché
- Feuille de route du produit
- Clientèle ciblée
- Cartographie concurrentielle
- Différenciation
- Modèle de business plan
- Financements détaillés
- Statut de l'entreprise.

Max: 20 diapositives

BUSINESS PLAN TEMPLATE

Nom de votre projet

07 August 2025

ooredoo[®]