

PRESENTATION DU PLAN D'AFFAIRES

TITRE PAGE

Nom de l'entreprise et votre nom

Votre adresse et numéro de téléphone

TABLE DES MATIÈRES

Les pages doivent être numérotées et correspondent au document.

- I. RÉSUMÉ p. #
- II. DESCRIPTION ENTREPRISE GENERALE p. #
- III. Produits / services p. #
- IV. PLAN MARKETING p. #
 - a. Economie / Industrie p. #
 - b. Avantages et caractéristiques p. #
 - c. Les clients du marché cible / p. #
 - d. Analyse de la concurrence p. #
 - e. Prix Stratégie p. #
 - f. Publicité et promotions p. #
 - g. Prévision des ventes p. #
- I. PLAN DE FONCTIONNEMENT p. #
 - a. Emplacement et installations p. #
 - b. Production, y compris Break-Even Point p. #
 - c. Personnel p. #
 - d. Technologie p. #
 - e. Tenue Systems p. #
- I. GESTION ET ORGANISATION p. #
- II. PLAN FINANCIER p. #
 - a. État financier personnel p. #
 - b. Dépenses de démarrage et la capitalisation p. #
 - c. Les prévisions de trésorerie et hypothèses p. #
 - d. Les demandes de prêt p. #
- I. ANNEXES

RÉSUMÉ

- Donnez un ou deux de ces dernières pages, donner un aperçu concis, vue d'ensemble claire de votre projet d'entreprise: produits / services (ce que les

entreprises êtes-vous?), Les clients, les propriétaires, le lieu d'affaires prévu.

- Décrire, avec enthousiasme et un ton professionnel, l'occasion d'affaires que vous voyez et la stratégie de votre entreprise à réussir.
- Si vous faites une demande de prêt, indiquer clairement combien vous voulez, la façon dont l'argent sera utilisé spécifiquement pour lancer votre entreprise et la rendre plus rentable. Rappelez-vous que les prêteurs sont principalement préoccupés par la capacité de l'entreprise de rembourser le prêt.

DESCRIPTION ENTREPRISE GENERALE

- Décrivez votre entreprise et sa mission
- Quels produits ou services que vous offrez?
- Expliquez pourquoi vous avez choisi ce métier
- Quelles sont les compétences et l'expérience ne vous apportez à l'entreprise?
- Quels sont vos objectifs pour l'entreprise?
- Quelles sont les clés de la réussite pour votre entreprise?
- Quel est votre plan d'action pour atteindre ces objectifs?

Produits / services

- Quel est votre produit ou service?
- Ce qui rend votre produit ou service unique?
- Comment vos produits ou services emballés de manière à répondre aux attentes de vos clients et la position de votre entreprise sur le marché (, au milieu ou haut de gamme à faible)?
- Comment vos produits ou services soient offerts?

PLAN MARKETING

Economie / Industrie

- D'après ce que vous avez trouvé dans votre recherche de l'industrie:
- Quelle est la demande pour les produits et services comme ceux des entreprises offre à votre?
- Quelles sont les tendances dans le marché cible de l'industrie de votre? Qu'est-ce que vous avez trouvé sur le potentiel de croissance et taille du marché? Qu'avez-vous trouvé ce que veulent les consommateurs et les produits / services sont en cours de développement dans votre secteur pour répondre à cette demande?

- Comme toute nouvelle entreprise dans votre secteur, quels sont les défis sont là et comment votre travail d'affaires grâce à ces défis et de réussir?

Avantages et caractéristiques

- Quelles sont les caractéristiques et les avantages?
- Quels sont les besoins des clients ou des désirs-ils remplir?
- Quels sont vos produits et services offre à votre entreprise un avantage concurrentiel ou un inconvénient?

Les clients du marché cible /

- Qui sont vos clients? Comment savez-vous? cible le marché de votre démographie Décrire, style de vie, possibilité d'acheter vos produits / services, l'emplacement, et d'autres détails qui sont pertinents pour votre stratégie d'entreprise pour répondre à leurs besoins, la communication (marketing) pour les ventes et les décisions.
- Décrivez votre marché secondaire ou la recherche primaire.
- Comment votre marché se développent et évoluent au cours des quelques prochaines années?
- Est-ce votre idée d'entreprise une mode ou une tendance? Expliquez.

Analyse de la concurrence

- Dans l'analyse de la concurrence, vous la liste de vos concurrents et de leurs points forts ou les faiblesses. Dans cette section, vous faites référence à ce tableau et décrire comment vous vous comparez à vos concurrents et comment vous allez concurrencer. Comparer les prix, qualité, disponibilité, etc Quels avantages votre entreprise ont sur leurs concurrents?

Stratégie de prix

- Expliquez comment vous fixer vos prix, y compris des informations sur le seuil de rentabilité, "les prix des concurrents et la position de votre entreprise sur le marché (faible, moyen, haut de gamme). Quelle sera votre service à la clientèle et les politiques de crédit?

Publicité et promotions

- Comment les clients se renseigner sur votre produit ou service?
- Où nom de votre entreprise, produits et services sera «placé» pour qu'elles soient visibles sur votre marché cible?
- Quel média allez-vous utiliser? Combien de fois? Pourquoi? Quels sont les résultats attendus?

- Quels événements auront votre entreprise participer? Networking, salons, foires artisanales, des ventes aux enchères-communautaires sans but lucratif non, conférences, etc Quels sont les résultats attendus?
- Comment allez-vous communiquer régulièrement à vos clients le répète pour les informer de nouveaux produits / services, promotions, etc?
- Quels sont les documents marketing que vous achetez et à utiliser? Par exemple, le logo, cartes de visite, brochures, cartes postales, affiches et banderoles, stand du salon.
- Allez-vous promouvoir et / ou de vendre sur un site internet? Comment allez-vous amener des clients à votre site Web?
- Quel est votre stratégie de promotion, comme dans le temps - par exemple, le prochain mois 6-12 de l'entreprise? Pour Créer un calendrier promotionnel montrant ce que votre entreprise va se concentrer sur chaque mois -. Expliquer quels sont les résultats de votre entreprise attend de chaque type de promotion de l'activité pour Par exemple, le réseautage pourraient produire des ventes, contacts avec des clients potentiels, des références clients, et en participant à une foire commerciale serait prévue pour produire des ventes, commandes, contacts avec des clients potentiels et peut-être l'information / l'accès aux événements qui vendent d'autres. Ce calendrier des promotions et des informations sur les résultats est extrêmement utile lorsque vous effectuez vos prévisions de ventes.
- Inclure un budget de promotion et assurez-vous que vous avez inclus ces coûts dans votre flux de trésorerie de projection.

Prévision des ventes

- Base de votre entreprise prévisions de ventes sur votre historique des ventes (si le vôtre est une entreprise existante), les stratégies de marketing et de calendrier promotionnel que vous avez créé, votre étude de marché, et les données de l'industrie, le cas échéant. Prenez également votre seuil de rentabilité en considération et lorsque vous projet que vous avez d'abord atteindre l'équilibre (si la vôtre est une entreprise de démarrage).
- Au bas de votre Prévisions de ventes, une partie de la liste des hypothèses que vous avez utilisé dans le calcul du nombre. Par exemple, si vous connaissez dans votre secteur que les ventes sont beaucoup plus élevés ou plus bas à certaines périodes de l'année, la liste cette hypothèse, et montrer à ces hauts et des bas dans vos prévisions.
- Estimation prudente afin que vos prévisions de ventes n'est pas irréaliste. Vous serez en utilisant les chiffres de vente à remplir votre flux de trésorerie de projection.

PLAN DE FONCTIONNEMENT

Emplacement et installations

- Où l'entreprise se trouve?
- Décrire l'installation, la location, l'entretien et des améliorations.
- Comment votre entreprise d'utiliser l'espace? Y at-il des considérations de zonage?
- Si vous ne savez pas où votre entreprise sera située, en choisir un ou deux endroits qui sont bien adaptées à votre plan d'affaires, la recherche et les utiliser cette information pour élaborer le plan. Expliquer dans le plan que votre entreprise est toujours la recherche de sites potentiels.

Production, y compris Break-Even Point

- Comment vos produits / services sont-ils produits? Décrire en détail le processus de production de vos produits / services.
- Combien de produits / services (ou en dollars des ventes de produits) doivent être vendus à l'équilibre? Comment était-ce calculé? Comment allez-vous produire ou d'acquérir suffisamment de vendre pour atteindre le seuil de rentabilité?
- Quel temps et les coûts seront impliqués? Quel est le nombre maximum de produits / services qui peuvent actuellement être produites dans une journée / semaine / mois?
- Comment allez-vous assurer la qualité de vos produits / services?

Personnel

- Quand votre première entreprise d'embaucher du personnel supplémentaire? Quels travaux seront effectués par des entrepreneurs indépendants et quels postes seront créés pour les employés?
- Comment les employés seront formés et les systèmes et les matériaux de l'entreprise ont besoin de créer pour eux une formation?
- Quelle sera la structure de rémunération?

Technologie

- De plus en plus, la technologie influe sur le coût et la concurrence avec succès dans les affaires. Décrivez ce que la technologie de votre entreprise va utiliser dans la production de produits et services, ainsi que des ordinateurs, téléphone, matériel de bureau, et logiciels utilisés dans la gestion de l'entreprise. Expliquer comment les changements technologiques peuvent avoir un impact de votre entreprise. Par exemple, les concepteurs graphiques sont censés mettre à jour les logiciels qu'ils utilisent afin de fournir les derniers effets graphiques à leurs clients; propriétaire d'un restaurant de pizza peut-être que d'un nouveau type de

four à pizza-produit souhaité des améliorations dans leur très croûtes à pizza en leur donnant une avantage concurrentiel.

Tenue des dossiers systèmes

- Comment votre entreprise de garder trace de l'information (papier et des copies informatiques) sur les clients, fournisseurs, des finances et autres documents professionnels essentiels, comme les baux, les dossiers fiscaux, documents juridiques, etc?
- Décrire les systèmes que vous avez mis en place ou envisagent de créer. Quels sont les systèmes de dépôt sera existe? Quels sont les logiciels comptables utilisés par votre entreprise ou de quelle forme de documents comptables manuel sera maintenu? Comment factures, reçus, bons de commande doit être tenu et facilement accessible? Est-ce que vos informations client soit sur un Rolodex, dans une base de données ou dans des dossiers papier?

GESTION ET ORGANISATION

Structure juridique

- Quelle sera votre forme juridique de l'entreprise?
- Pourquoi est-ce la meilleure forme pour vous?
- Votre entreprise at-plus d'un propriétaire? Si oui, décrire les accords de propriété.

Assurance

- Quelles sont les assurances d'entreprise vous adopté?
- Nom et adresse de votre agent ou courtier d'assurance.

Management

- Rédigez un paragraphe sur chaque propriétaire et toute personne qui sera dans une position de gestion. Quel profil de chaque personne ne contribuent à l'entreprise qui contribueront à son succès?
- Comment votre entreprise gérée sur une base quotidienne?
- Comment dossiers de l'entreprise elle être maintenue?
- Quel genre de contrôles financiers seront en place?
- Qui sera responsable pour les rapports financiers mensuels?

Conseillers

- Qui est votre comptable ou aide-comptable?
- Qui est votre avocat?
- Qui sont les personnes que vous pouvez pour obtenir des conseils?

Autres questions

- Discutez de tout autres problèmes de gestion qui sont pertinents pour votre entreprise.

PLAN FINANCIER

État financier personnel

- Compléter cette déclaration de la valeur nette. Si vous avez des problèmes de crédit, les reconnaître et expliquer comment vous avez résolu (ou résoudre) les problèmes. Si vous présentez des initiales du propriétaire d'investissement d'un dans votre projection des flux de trésorerie, assurez-vous que votre état financier personnel montre la source de ces fonds ou que vous écrivez un paragraphe dans la section suivante explique comment vous allez acquérir des fonds pour cet investissement (par exemple , d'épargne ou un compte IDA).

Dépenses de démarrage et la capitalisation

- La liste de vos frais de démarrage avec ou estimé montants réels (expliquer comment vous avez estimé). Décrivez votre stratégie pour capitaliser votre entreprise grâce à votre propre investissement et celle des autres, ainsi que les fonds du prêt-vous l'intention de demander.

Les prévisions de trésorerie et hypothèses

- Remplir et joindre Initiative pour les femmes de 12 mois Prévisions de trésorerie, en utilisant le gabarit fourni pour vous. Assurez-vous que vous avez pris bonne note de vos hypothèses sur les recettes et les dépenses. Inclure les fonds du prêt et comment ils seront utilisés et faire des investissements sûrs et produit du prêt correspondant à votre description de capitalisation à la section VIII .. Inclure les remboursements de prêts dans vos frais.

Les demandes de prêt

- Indiquer le nom de l'organisme prêteur, le montant de la demande de prêt et comment l'argent sera utilisé par l'entreprise. Expliquer ce qu'il accomplira pour l'entreprise et dans quel délai. Décrire toute garantie que vous possédez par exemple l'immobilier, les investissements, qui vous offre une garantie pour le prêt.

ANNEXES

Voici quelques idées sur ce qui est pertinent ...

- Propriétaire de reprendre
- Feuilles de calcul ou les graphiques comme les prévisions de ventes, Prévisions de trésorerie, analyse de la concurrence Graphique
- documents d'incorporation / passif document société anonyme accord / partenariat,
- Des copies des documents de prêt,
- Menus, etc pour les restaurants
- brochures actuelles, articles de journaux, etc

Documents à l'appui de toute réclamation faite dans le plan.