|  |
| --- |
| Business Plan |
| Business Plan de Night Soft |
| Night Soft est l’idée de Jean, Boris, Zouhair, Arnaud. |
|  |



***Night Soft***

**Fiche synthétique du projet :**

* Création d’entreprise au statut juridique SARL, qui distribue du matériel de commande simplifié.
* La commande pourra se faire depuis une tablette, destinée au client du client, assigné à un endroit.

Le bar man se verra doté d’une tablette « server » afin de voir les commandes qui ont été passé.

* Permettre à des marques d'avoir un support visuel sur les tablettes.

**Points sur la situation :**

* Nous sortons de nos études d’informatique (bac+5) et nous souhaitons nous lancer sur le marché.

**Rôle de chacun au sein de l’entreprise :**

**Jean :**

* Communication,
* Publicité,
* Démarchage de clients

**Boris & Zouhaïr :**

* Développement de la solution,
* Adaptation,
* Modification de la solution aux différents clients.

*Lors du lancement de la société, le travail de Zouhaïr et de Boris, sera de développer, site web, logiciel/application Client, logiciel/application Serveur.*

**Arnaud :**

* Design des architectures réseaux,
* Administration systèmes et réseaux,
* Maintenance sur sites.

**Etudes du marché :**

|  |  |
| --- | --- |
| Forces   * Innovation sur le marché * Sens du contact de Jean | Faiblesses   * Concept non deposable |
| Opportunitées   * Pas de concurrent * Un marché investisseur, | Menaces   * Apparition d’un concurrent, * Refus d’héberger l’application par le Play Store ou l’Apple Store, * Reprise de l’idée avec une technologie différente. |

**Clientèle visée :**

Nos clients seront varié. Nous ne choisissons pas de nous limiter à un domaine.

Notre logiciel sera conçu de façon agile, nous pourrons ainsi faire évoluer facilement notre logiciel en fonction des besoins des différents clients.

*Nos clients seront par exemple :*

* Les propriétaires d’entreprise qui ont une interaction directe avec les clients.
* Patrons de bar,
* Fournisseur de boissons,
* Boites de nuit,
* Restaurateurs.

**Localisation géographique :**

Les locaux de l’entreprise seront basés chez Jean MINOUFLET à ........ .

Les clients seront, dans un premier sur Paris, puis en France et par la suite dans le monde entier.

**Capital :**

20 000 € (12,5% bien matériel par associé et 12,5% de liquidité par associé)

**Investissement nécessaire :**

* Matériel informatique de travail,
* Support de communication (flyers, publicités, salons, tee-shirts),
* Locaux à prévoir.
* 2 Tablettes (Une Client de test, une Serveur de test).

**Stratégie de communication :**

Tout d'abord elle passera par un démarchage direct de la part de Jean avec une mise en avant des avantages de nos solutions de commande simplifié.

Exposition de notre produit lors de salon professionnel.

Un partenariat avec les marques de boissons (Pernod Ricard, Coca-Cola) pourra être établi afin de promouvoir notre produit en échange d’un affichage publicitaire sur les tablettes vendu.

Une campagne publicitaire pourra être chez les grossistes et fournisseurs de boissons (METRO, france-boissons).

Dans un deuxième temps, en partenariat avec les bars déjà existant, il sera mise en place des soirées tournant autour du thème « technologique » pour mettre en avant notre solutions.

En partenariat avec la RATP des transparents collé au métro seront mise en place afin d'avoir une grande visibilité sur notre solutions sur le faite qu'elle soit déjà installé dans de nombreux endroit.

La mise en place de transparent n'est pas commune, le logo sera mis en avant pour l'image de marque ainsi qu'une bonne distinction du produit.

La meilleure stratégie restera notre savoir-faire et notre qualité de service.

**Choix des tablettes :**

Notre choix c’est tourné vers une tablette 10.1’’ sous la marque iRulu pour un prix de $89.99 hors frais de port.

Par défaut elle fonctionne sous - Android 4.1 - Jelly Bean – mais allant être mis à la dernière version d’Android à ce jour.

[*http://www.irulu.com/Product/details/177*](http://www.irulu.com/Product/details/177)

**Logo :**

******