Texte Oral gestion projet

Business Plan :

Je vais maintenant vous parler du business plan. Le business plan c’est la description générale notre projet, cela explique comment notre entreprise va créer, délivrer et capturer de la valeur. Il décrit les liens logiques entre l’offre, les clients et les revenus.

Pour le présenter je l’ai modélisé sous la forme d’un business model canvas qui est un outil créer par Alexander Osterwalder.

Le business model canvas se décompose en 9 parties :

* Le Segments Clients
* La Proposition de valeur
* Les canaux
* La Relation clients
* Les revenus
* Les ressources clés
* Les activités clés
* Le Partenaires clés
* Et la structure de couts

Le segments clients c’est la définition de qui sont nos clients. Dans notre cas, nous visons principalement des personnes de tout âge et tout sexe qui serait dans le besoin financier, principalement des étudiants entre 18 et 25 ans, de tout sexe.

La Proposition de valeur c’est l’offre que nous proposons. Notre entreprise une sélection de bons plans dans les enseignes de la grande distribution comme des promotions exclusives sur certains produit ainsi que des dizaines de recettes peu couteuse réalisable à l’aide des produits listé sur notre site.

Les canaux sont tous les moyens de communication et de distribution que nous avons mis en place pour toucher nos clients. Nous avons choisi de communiquer via les réseaux sociaux, des affiches publicitaires, et aussi grâces à nos partenaires de la grande distribution qui pourrons disposer nos prospectus dans leurs magasins.

Les relations clients, c’est les relations établis avec nos segments clients. Pour notre part nous avons décider de réaliser une expérience automatisée afin de leurs proposer une expérience simple et de les fidéliser à notre service.

Les revenus sont les entrées d’argent générées par notre activité. Nos revenus seront variables, ils fluctueront selon les ventes réalisées et selon le nombre de clic sur les publicité présentes sur notre site et application. Notre service sera gratuit.

Les ressources clés, c’est tous les moyens matériel, immatériels, humain, et financier que l’entreprise doit réunir pour produire une offre répondant aux attentes de nos clients. Notre entreprise aura besoins uniquement d’un serveur au niveau matériel, elle aura aussi besoins d’un site web et d’une application. Au niveau humain, nous n’embaucherons pas d’employer et resterons entre nous.

Les activités clés de l’entreprise sont les actions nécessaires au bon fonctionnement du modèle économique de l’entreprise. Dans notre cas, nos activités sont la recherche de nouvelles promotions intéressantes de nos clients, la création de nouvelles recettes ainsi que la maintenance de notre site et application.

Les Partenaires clés, ce sont nos alliés extérieurs. Nos partenaires sont les entreprises de la grande distribution comme Carrefour ou Intermarché, ils nous permettront d’avoir les meilleures promotions pour nos clients.

La structure de couts est l’ensemble des couts de notre entreprises. Ils peuvent être fixe ou variable. Pour notre part, la location du server pour héberger le site web ainsi que le salaire des ressources humaines sont nos couts, ce sont des couts fixes.