

PAGE DE TITRE

- Nom et coordonnées de l'entreprise
- Adresse du site Web
- Présenté à : (nom de l'entreprise ou de la personne)

TABLE DES MATIÈRES

1. Récapitulatif
2. Vue d'ensemble de l'entreprise
3. Offres de produit ou de service
4. Analyse de la concurrence et du marché
5. Plan de ventes et marketing
6. Structure de propriété et plan de gestion
7. Plan opérationnel
8. Plan financier
9. Annexe

1. RÉCAPITULATIF

- Historique et mission de l'entreprise
- Énoncé de mission et de vision
- Équipe de direction
- Offres principales de produits et de services
- Décrire brièvement les clients cibles
- Décrire la concurrence et la manière dont vous gagnerez des parts de marché
- Élaborer votre proposition de valeur unique
- Résumer les projections financières pour les premières années d'activité
- Décrire vos besoins de financement, le cas échéant

2. VUE D'ENSEMBLE DE L'ENTREPRISE

- Décrire votre entreprise et son mode de fonctionnement dans le secteur.
- Expliquer la nature du secteur (par exemple, les tendances, les influences externes, les statistiques).
- Chronologie historique de votre entreprise

3. OFFRES DE PRODUIT ET DE SERVICE

- Décrire votre produit ou service et le problème qu'il résout
- Répertorier les alternatives actuelles
- Décrire l'avantage concurrentiel (ou la proposition de valeur unique) de votre produit par rapport aux alternatives

4. ANALYSE DE LA CONCURRENCE ET DU MARCHÉ

- Définir la taille estimée du marché
- Décrire vos segments de marché cibles
- Expliquer comment votre offre apporte une solution à vos segments
- Estimer le nombre d'unités de votre produit ou service que les acheteurs cibles pourraient acheter, et la façon dont le marché pourrait être affecté par les changements externes (par exemple, économiques, politiques).
- Décrire le volume et la valeur prévus des ventes par rapport aux concurrents.
- Expliquer la façon dont vous vous démarquerez de vos concurrents

5. PLAN DE VENTES ET MARKETING

- Décrire la stratégie tarifaire de vos offres
- Répertorier les différentes méthodes que vous utiliserez pour transmettre votre message aux prospects (canaux marketing)
- Détailler les supports marketing que vous utiliserez pour promouvoir votre produit, y compris un budget approximatif
- Expliquer comment vous distribuerez vos offres aux clients (méthodes de distribution)

6. STRUCTURE DE PROPRIÉTÉ ET PLAN DE GESTION

- Décrire la structure juridique de votre entreprise
- Indiquer les noms des fondateurs, propriétaires, conseillers, etc.
- Détailler les rôles, l'expérience pertinente et le plan de rémunération de l'équipe de direction
- Répertorier les besoins en personnel de votre entreprise, y compris si des ressources ou des services externes sont nécessaires
- Détailler les plans de formation que vous mettrez en place pour les employés et la direction

7. PLAN OPÉRATIONNEL

- Décrire l'emplacement physique de votre entreprise
- Détailler toutes les exigences physiques supplémentaires (par exemple, entrepôt, équipement spécialisé, installations)
- Décrire le flux de travail de production
- Décrire les matériaux nécessaires à la production de votre produit ou service, et comment vous prévoyez de les obtenir

8. PLAN FINANCIER

- Démontrer la croissance et la rentabilité potentielles de votre entreprise
- Créer un compte de résultat prévisionnel
- Créer un état des flux de trésorerie prévisionnel
- Créer un bilan prévisionnel
- Fournir une analyse du seuil de rentabilité

9. ANNEXE

- Joindre tout document complémentaire, notamment :
 - Diagrammes et graphiques
 - Analyse de la concurrence et étude du marché
 - Informations sur votre secteur d'activité
 - Informations sur vos offres
 - Exemples de supports marketing
 - Références professionnelles

EXCLUSION DE RESPONSABILITÉ

Tous les articles, modèles ou informations proposés par Smartsheet sur le site web sont fournis à titre de référence uniquement. Bien que nous nous efforcions de maintenir les informations à jour et exactes, nous ne faisons aucune déclaration, ni n'offrons aucune garantie, de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite, quant à l'exhaustivité, l'exactitude, la fiabilité, la pertinence ou la disponibilité du site web, ou des informations, articles, modèles ou graphiques liés, contenus sur le site. Toute la confiance que vous accordez à ces informations relève de votre propre responsabilité, à vos propres risques.