**Modèle Business plan**

**Présentation du projet**

Visuel / logo du projet

**Table des matières**

[PRESENTATION DU PROJET D'ENTREPRISE 3](#_heading=h.30j0zll)

[Identité 3](#_heading=h.1fob9te)

[Expérience professionnelle 3](#_heading=h.3znysh7)

[Formation et diplômes obtenus 3](#_heading=h.2et92p0)

[Motivations 3](#_heading=h.tyjcwt)

[LE PROJET 3](#_heading=h.3dy6vkm)

[Description succincte 3](#_heading=h.1t3h5sf)

[Description détaillée 3](#_heading=h.4d34og8)

[L’OFFRE 4](#_heading=h.2s8eyo1)

[LE MARCHE 4](#_heading=h.17dp8vu)

[Évolution et perspectives du marché 4](#_heading=h.3rdcrjn)

[LA CONCURRENCE 4](#_heading=h.26in1rg)

[Mes principaux concurrents 4](#_heading=h.lnxbz9)

[Analyse 4](#_heading=h.35nkun2)

[LA CLIENTELE 4](#_heading=h.1ksv4uv)

[Caractéristiques de ma clientèle type 4](#_heading=h.44sinio)

[Type de clientèle 4](#_heading=h.2jxsxqh)

[Caractéristiques de ma clientèle type 4](#_heading=h.z337ya)

[Localisation de ma clientèle 4](#_heading=h.3j2qqm3)

[Attentes de ma clientèle 4](#_heading=h.1y810tw)

[Délais de paiement de mes clients 5](#_heading=h.4i7ojhp)

[LES FOURNISSEURS 5](#_heading=h.2xcytpi)

[LES PARTENAIRES 5](#_heading=h.1ci93xb)

[LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE 5](#_heading=h.3whwml4)

[À quels besoins répond mon offre de services ? 5](#_heading=h.2bn6wsx)

[Les actions commerciales auprès de mes futurs clients 5](#_heading=h.qsh70q)

[La prospection engagée 5](#_heading=h.3as4poj)

[L’action promotionnelle 5](#_heading=h.1pxezwc)

[L’action de prospection ou de relance 5](#_heading=h.49x2ik5)

[LE DOSSIER FINANCIER 5](#_heading=h.2p2csry)

# PRÉSENTATION DU PROJET D'ENTREPRISE

Enseigne commerciale :

Type d’activité :

Code NAF :

Forme juridique :

Nature de l'investissement : Montant de l'investissement total : 12 580€

Apport financier personnel :

Le besoin de financement :

**LE CRÉATEUR**

## Identité

Nom et prénom**:**

Date de naissance :

Adresse personnelle**:**

Téléphone / Email :

Situation actuelle :

## Expérience professionnelle

**Formation et diplômes obtenus**:

## Motivations

# LE PROJET

## Description succincte

## Description détaillée

# L’OFFRE

*Les produits et services que je vais proposer*

# LE MARCHÉ

## Évolution et perspectives du marché

*Contexte, tendances et organisation du marché de l’activité*

**Zone d’implantation**

*Informations relative à la zone d’implantation et à son choix*

## LA CONCURRENCE

### Mes principaux concurrents

### Analyse

Les atouts de mes concurrents

Les faiblesses de mes concurrents

Mes atouts par rapport aux concurrents

Mes faiblesses par rapport aux concurrents

# LA CLIENTÈLE

## Caractéristiques de ma clientèle type

### Type de clientèle

### Caractéristiques de ma clientèle type

### Localisation de ma clientèle

### Attentes de ma clientèle

### Délais de paiement de mes clients

# LES FOURNISSEURS

*Personnes ou entreprises à qui je vais acheter mes marchandises (services, produits finis, matières premières…) nécessaire pour la production ou à la réalisation des prestations*

# LES PARTENAIRES

*Les personnes, organismes ou entreprises qui vont m’aider à développer mon entreprise.*

# LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE

Les prix de vente

### À quels besoins répond mon offre de services ?

### Les actions commerciales auprès de mes futurs clients

Canaux de vente, moyens de communications

## La prospection engagée

### L’action promotionnelle

### L’action de prospection ou de relance

# LE DOSSIER FINANCIER

*Tableaux du plan financier prévisionnel*