**Modèle Business plan**

**Présentation du projet**

Visuel / logo du projet

Table des matières

[PRESENTATION DU PROJET D'ENTREPRISE 3](#_Toc121410947)

[Identité 3](#_Toc121410948)

[Expérience professionnelle 3](#_Toc121410949)

[Formation et diplômes obtenus 3](#_Toc121410950)

[Motivations 3](#_Toc121410951)

[LE PROJET 3](#_Toc121410952)

[Description succincte 3](#_Toc121410953)

[Description détaillée 3](#_Toc121410954)

[L’OFFRE 4](#_Toc121410955)

[LE MARCHE 4](#_Toc121410956)

[Évolution et perspectives du marché 4](#_Toc121410957)

[LA CONCURRENCE 4](#_Toc121410958)

[Mes principaux concurrents 4](#_Toc121410959)

[Analyse 4](#_Toc121410960)

[LA CLIENTELE 4](#_Toc121410961)

[Caractéristiques de ma clientèle type 4](#_Toc121410962)

[Type de clientèle 4](#_Toc121410963)

[Caractéristiques de ma clientèle type 4](#_Toc121410964)

[Localisation de ma clientèle 4](#_Toc121410965)

[Attentes de ma clientèle 4](#_Toc121410966)

[Délais de paiement de mes clients 5](#_Toc121410967)

[LES FOURNISSEURS 5](#_Toc121410968)

[LES PARTENAIRES 5](#_Toc121410969)

[LA STRATEGIE DE L'ENTREPRISE 5](#_Toc121410970)

[À quels besoins répond mon offre de services ? 5](#_Toc121410971)

[Les actions commerciales auprès de mes futurs clients 5](#_Toc121410972)

[La prospection engagée 5](#_Toc121410973)

[L’action promotionnelle 5](#_Toc121410974)

[L’action de prospection ou de relance 5](#_Toc121410975)

[LE DOSSIER FINANCIER 5](#_Toc121410976)

# PRESENTATION 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 CREATEUR**

## 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 MARCHE

## 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 CLIENTELE

## 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 STRATEGIE 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*