

Business Plan

[Modèle TiKi4 pour le public]



USP:

[Rappel de votre unique proposition de vente, en 1 seule phrase et/ou avec mots clés qui font que votre 1^{er} client achètera sur la promesse de cette phrase !]

Av. de xxxxxxxxxxxxxxxx 123

1000 Lausanne (VD) Suisse

Tél.: +41(0)79 xxx.xx.xx

Adresse mail

<http://www.>

Titre du document	BP_T4_Model_dowload.docx
Version	1.0
Date émission	xx.xx.2016
Auteur	Votre nom prénom et année de naissance
Consultants, Mentorat, suivis	Société TiKi4 – Tronnolone et Schumacher ...

EXECUTIVE SUMMARY

Description brève du projet

Xxxxxxx.....

Produits/Services

Xxxxxxx.....

But du projet

Xxxxxxx.....

Technologies/Savoir-faire spécifique

Xxxxxxx.....

Marché et Distribution

Segmentation :

- Xxxxxxx.....

En Suisse : La demande représente Xxxxxxx.....

À l'international :

- Xxxxxxx.....
-

Concurrence

Xxxxxxx...

Plan de déploiement, dates clés

ACTION

1. Xxxxxxx... ..
2. Xxxxxxx.....
3. Xxxxxxx
4. Xxxxxxx... ..

DISPONIBILITÉ

- 2^{ème} semestre 2016
1^{er} trimestre 2017
3^e trimestre 2017
1^{er} semestre 2018
-

Budget

Les prix de vente se situeront dans une gamme de prix Xxxxxxx... (en CH)

Besoin initial : xxx'xxx.- (Prototype_v1 + R&D)

Vision objective du CA à 3 ans de : xxxxxxx.- CHF

Porteur de projet Equipe de projet Xxxxxxx...

Votre nom complet et/ou celui de votre entreprise

EXECUTIVE SUMMARY	2
INTRODUCTION	4
1. PROFIL, ÉQUIPE ET DÉMARCHE	5
1.1. STRATÉGIE D'ENTREPRISE	5
1.2. ORGANIGRAMME.....	5
2. PRODUITS/SERVICES – PRESTATIONS – INNOVATION	6
2.1. IDÉE COMMERCIALE	6
2.2. OFFRE ET MOYENS DE PRODUCTION OU RÉALISATION DU SERVICE	6
2.3. PRINCIPAUX SEGMENTS DE MARCHÉ / GROUPES DE PRODUITS	6
2.1. ORIGINES DU SAVOIR-FAIRE	6
2.2. DÉVELOPPEMENT EN COURS/PRÉVUS	6
2.3. MARQUES / BREVETS.....	6
3. MARKETING (DIAGNOSTIQUE DU MARCHÉ CES CLIENTS ET RISQUES).....	7
3.1. VUE D'ENSEMBLE DU MARCHÉ.....	7
3.2. LA SEGMENTATION.....	7
3.3. LE POSITIONNEMENT.....	7
3.4. OPPORTUNITÉS & MENACES QUE RECÈLENT L'ENVIRONNEMENT DE MARCHÉ.....	7
3.5. AVANTAGES & FAIBLESSES QUE RECÈLENT L'ENVIRONNEMENT DE MARCHÉ	7
3.6. PARTENAIRES POTENTIELS	7
3.7. CONCURRENCES	7
3.7.1. <i>[Nom du concurrent 1 et son Profil]</i>	7
3.7.2. <i>Lieu d'activité, offre de produits/services, nb. de collabo.</i>	7
3.7.3. <i>Position sur le marché</i>	7
3.7.4. <i>Chiffre d'affaires, parts de marché, rentabilité</i>	7
3.7.5. <i>Points forts / points faibles</i>	7
3.7.6. <i>[Nom du concurrent 2 et son Profil]</i>	7
3.7.7. <i>Lieu d'activité, offre de produits/services, nb. de collabo.</i>	7
3.7.8. <i>Position sur le marché</i>	7
3.7.9. <i>Chiffre d'affaires, parts de marché, rentabilité</i>	7
3.7.10. <i>Points forts / points faibles</i>	7
3.8. MATRICE SWOT (ET SA SYNTHÈSE MARKETING).....	7
4. CANAL DE DISTRIBUTION & LOGISTIQUE	8
4.1. SCHÉMA DE LIVRAISON NATIONAL / INTERNATIONAL.....	8
4.2. FOURNISSEURS IMPORTANTS.....	8
5. FINANCES.....	9
5.1. PLAN FINANCIER SUR 3 ANS	9
5.2. BESOINS	9
5.3. FONDS PROPRES DISPONIBLES	9
6. CONCLUSION (+ CE QUE TIKI4 PEUT RÉALISER POUR VOUS ACCOMPAGNER)	10
7. ANNEXES.....	11
7.1. BUSINESS MODEL.....	11
7.2. FICHE TECHNIQUE, PROTOTYPE XYZ	11

INTRODUCTION

Xxxxxxx... (maximum d'une page; conclusion avec votre USP en bas de page...)

Pour l'entier des graphiques et tableaux de ce chapitre, merci de nous contacter info@tiki4.com. S'il est vrai que ce modèle est gratuit, nos prestations de consulting e/ou de mentoring ne le sont pas... Notre plus-value et de compléter ce document (rédaction complète) par des contenus pertinents que TiKi4 a l'habitude de réalisés (fréquentes demandes des investisseurs (BA/VC), Avocat-Juriste ou sociétés-expertes en marketing, partenaires avec TiKi4.

1. Profil, Équipe et Démarche



(Je m'appelle Xxxxxxx..., né le xx xxxx 19xx, célibataire/marié,
je suis d'origine Suisse/autre...)

Objectifs professionnels

(je désire conduire)

Expériences professionnelles

Xxxxxxx...

Démarche

(histoire de comprendre ce qui a donné envie de créer votre projet/que vous ne l'avez pas copié et que vous avez vérifié les brevets (si possibles))

Xxxxxxx...

1.1. Stratégie d'entreprise

Vision, Compétences clés, Status

1.2. Organigramme

(faire 1 petit tableau organigramme de l'équipe de projet avec leur,s titre,s)

2. PRODUITS/SERVICES – PRESTATIONS – INNOVATION

2.1. Idée commerciale

2.2. Offre et Moyens de production ou réalisation du service...

Avec quels produits/services entendez-vous vous imposer, et quels sont les avantages apportés au client?

Nos prestations de marché (produits, services)	Quels avantages offrons-nous à nos clients?	Correspondent-ils aux besoins actuels/spécifiques des clients?

2.3. Principaux segments de marché / groupes de produits

Quels sont les 3 prestations / groupes de produits que vous mettez en avant et sur quel chiffre d'affaires annuel tablez-vous pour les cinq années à venir (en milliers de CHF)?

2.1. Origines du savoir-faire

2.2. Développement en cours/prévus

2.3. Marques / brevets

3. MARKETING (Diagnostic du Marché ces Clients et Risques)

3.1. Vue d'ensemble du marché

3.2. La Segmentation

3.3. Le Positionnement

3.4. Opportunités & Menaces que recèlent l'environnement de marché

3.5. Avantages & Faiblesses que recèlent l'environnement de marché

3.6. Partenaires potentiels

3.7. Concurrences

3.7.1. [Nom du concurrent 1 et son Profil]

3.7.2. *Lieu d'activité, offre de produits/services, nb. de collabo.*

3.7.3. Position sur le marché

3.7.4. *Chiffre d'affaires, parts de marché, rentabilité*

3.7.5. Points forts / points faibles

3.7.6. [Nom du concurrent 2 et son Profil]

3.7.7. *Lieu d'activité, offre de produits/services, nb. de collabo.*

3.7.8. Position sur le marché

3.7.9. *Chiffre d'affaires, parts de marché, rentabilité*

3.7.10. Points forts / points faibles

3.8. Matrice SWOT (et sa synthèse marketing)

4. CANAL DE DISTRIBUTION & LOGISTIQUE

4.1. Schéma de livraison *national / international...*

4.2. Fournisseurs importants

5. FINANCES

5.1. Plan financier sur 3 ans

Dépenses, trésorerie, P&P

5.2. Besoins

besoins de financement immédiat et mentionner l'origine des fonds.

5.3. Fonds propres disponibles

ressources à votre disposition?

6. CONCLUSION (+ ce que TiKi4 peut réaliser pour vous accompagner)

(Maximum 1 page A4, mais au minimum ¾ de page !)

Pour l'entier des graphiques et tableaux de ce chapitre, merci de nous contacter info@tiki4.com. S'il est vrai que ce modèle est gratuit, nos prestations de consulting e/ou de mentoring ne le sont pas... Notre plus-value et de compléter ce document (rédaction complète) par des contenus pertinents que TiKi4 a l'habitude de réalisés (fréquentes demandes des investisseurs (BA/VC), Avocat-Juriste ou sociétés-expertes en marketing, partenaires avec TiKi4.

Fait le, 19.06.2016 à 'ville'...., par 'Prénom et Nom' avec l'aide de la société TiKi4.....

7. ANNEXES

7.1. Business Model

Mettre votre exemplaire de modèle d'affaires.....

7.2. Fiche technique, prototype Xyz

*Ici figureront des tableaux graphiques de votre produit ou le processus de votre service,
etc..*

Mettre votre exemplaire de prototype.....