



Pérennisation Projet de création d'entreprise



Auteur : C. Terrier ; <mailto:webmaster@cterrier.com> ; <http://www.cterrier.com> ou <http://www.btsag.com>
Utilisation : Reproduction interdite sans autorisation de l'auteur

Étape 2 : Sélectionner un projet

Objectif :	Formuler le projet définitif qui servira de base aux études ultérieures
Méthode :	Synthèse
Travail à rendre :	Présenter les projets dans un rapport professionnel de deux pages sous Word Mettre en valeur votre projet à l'aide d'un diaporama professionnel Argumenter vos choix
Durée :	2 h

Cette étape est l'aboutissement de l'étape 1. Après avoir trouvé des projets et confronté ceux-ci à la concurrence, vous devez en choisir un.

Il vous faut à présent exposer votre projet de façon concrète à partir de toutes les données collectées précédemment. Présenter votre projet dans un document de deux pages structuré de la façon suivante :

1. Les projets

- Présenter les différents projets retenus et la concurrence.
- Indiquer les motifs de vos choix et les raisons qui vous ont entraînées à renoncer à un projet

2. Le projet

- Présenter votre projet de façon argumenté et justifier vos choix
- Définissez en quelques lignes vos objectifs et présentez les objectifs de l'entreprise.
- Produit de luxe ou de première nécessité ?
Est-ce un produit nouveau ou un classique ?
Est-il au point ou que reste-t-il à faire ?
Présenter la concurrence
- Expliquer et justifier votre choix

2.1. Présentation technique

Est-ce un produit ou une gamme de produits (ou de services).

- Indiquez la liste des produits et précisez leur complémentarité.
- Quels sont les services impliqués par la vente du produit (S.A.V., garanties...)?
- Précisez les améliorations éventuelles que vous apporterez au produit.
- Précisez quelles techniques vous allez employer pour ces modifications.

2.2. Présentation commerciale

- Présenter le produit ou la gamme de produits
- Présenter les tarifs appliqués et les comparer à la concurrence
- Présenter la concurrence

3. Vos forces et vos faiblesses

3.1. Vos forces

Tarifs, innovation, expérience professionnelle, connaissances, qualification.

3.2. Vos faiblesses