

EXEMPLE DE PLAN D'AFFAIRES À 30-60-90 JOURS POUR START-UP

INTITULÉ DU PLAN

Plan d'affaires de 30-60-90 jours pour start-up

PRÉPARÉ PAR

Miguel Sanchez

OBJECTIF

Établir nos objectifs commerciaux et nos livrables, et créer un plan d'action sur 90 jours pour élaborer notre plan d'affaires

DATE

25/05

30 PREMIERS JOURS

DATE DE DÉBUT

01/06

DATE DE FIN

30/06

OBJECTIFS PRINCIPAUX

Définir clairement le problème à résoudre

Définir clairement la solution au problème

Décider de donner suite ou non à l'idée commerciale

LIVRABLES

Énoncé du problème/de l'opportunité

Rapport de l'étude de marché

PLAN JOURS 1 à 30

TÂCHE	DESCRIPTION	ATTRIBUÉE À	DATE D'ÉCHÉANCE
Écrire un récapitulatif du problème			
Faire des recherches sur le problème pour identifier les facteurs qui y contribuent ou l'aggravent			
Noter les faits et les statistiques liés au problème			
Jalon — Objectif 1	Définir le problème que vous résolvez		
Procéder à un brainstorming et répertorier les idées			
Évaluer et affiner la liste d'idées			
Décider quelles idées sont les plus réalisables	Interroger des experts pertinents et déterminer des scénarios commerciaux		
Effectuer des évaluations formelles du concept	Étude de préfaisabilité		
Affiner les idées par élimination			
Jalon — Objectif 2	Définir la solution au problème		
Effectuer des recherches sur les solutions existantes au problème			
Effectuer des recherches sur les concurrents			
Identifier les lacunes ou les opportunités qui rendent votre solution meilleure			
Définir qui est touché par le problème			
Recueillir des informations sur les clients des concurrents	Réaliser des entretiens, envoyer des enquêtes, observer les clients		
Obtenir le feedback des clients sur votre idée d'entreprise			
Jalon — Objectif 3	Décider s'il faut donner suite		

JOURS 30 À 60

DATE DE DÉBUT	01/07	DATE DE FIN	30/07
---------------	-------	-------------	-------

OBJECTIFS PRINCIPAUX

Identifier l'acheteur cible

Développer un modèle économique

Rechercher des partenariats stratégiques

LIVRABLES

Analyse SWOT

Plan marketing

Plan d'exploitation

Modèle économique

PLAN DES JOURS 30 À 60

TÂCHE	DESCRIPTION	ATTRIBUÉE À	DATE D'ÉCHÉANCE
Réaliser une étude de marché	Obtenir une vue détaillée du paysage concurrentiel		
Déterminer le marché de niche à cibler			
Identifier les difficultés des acheteurs			
Améliorer votre avantage concurrentiel	Déterminer comment vous vous démarquerez des concurrents		
Se renseigner sur les segments de marché cibles	Données démographiques et psychographiques, problèmes auxquels ils sont confrontés		
Rechercher des rapports sectoriels liés à votre produit et à votre secteur d'activité			
Jalon — Objectif 1	Identifier l'acheteur cible		
Déterminer les activités clés de l'entreprise			
Identifier les ressources nécessaires	Capital, propriété intellectuelle, espaces de bureaux, équipements, talents		
Effectuer une analyse SWOT			
Déterminer le processus de fabrication du produit			
Déterminer le processus de commercialisation			
Élaborer une proposition de valeur unique	Apporter une valeur durable aux clients		
Jalon — Objectif 2	Développer un modèle économique		
Se renseigner sur les détaillants locaux qui s'alignent sur votre marque et votre produit			
Se renseigner sur les partenaires publicitaires			
Évaluer les coûts et les avantages des partenariats			
Jalon — Objectif 3	Rechercher des partenariats stratégiques		

JOURS 60 À 90

DATE DE DÉBUT

31/07

DATE DE FIN

29/08

OBJECTIFS PRINCIPAUX

Élaborer un plan de vente

Élaborer un plan financier

Finaliser le plan d'affaires

LIVRABLES

Plan de ventes

Plan financier

Plan d'affaires

Présentation pour les investisseurs

PLAN DES JOURS 60 À 90

TÂCHE	DESCRIPTION	ATTRIBUÉE À	DATE D'ÉCHÉANCE
Définir les objectifs de vente de votre entreprise	Aligner les objectifs et stratégies sur les besoins du marché cible		
Décrire les étapes à suivre pour atteindre les objectifs de vente			
Développer une stratégie d'aide à la vente			
Créer une prévision des ventes que vous espérez atteindre	Prévisions de ventes sur 1 à 3 ans		
Déterminer les systèmes à mettre en place pour favoriser la vente des produits			
Jalon — Objectif 1	Élaborer un plan de vente		
Identifier les coûts d'intrants			
Fixer le prix de vente du produit			
Effectuer une analyse du seuil de rentabilité			
Préparer un budget de démarrage			
Préparer un bilan pro forma			
Préparer un compte de résultat pro forma			
Préparer un relevé de flux de trésorerie pro forma			
Préparer un état de la provenance et de l'utilisation des fonds			
Jalon — Objectif 2	Élaborer un plan financier		
Documenter les objectifs commerciaux actuels et futurs	Déterminer les objectifs SMART pour les 1 à 3 prochaines années		
Élaborer votre énoncé de mission et de vision			
Documenter votre équipe de direction	Courte biographie, comprenant une expérience pertinente qui apporte de la valeur		
Détailler les offres de produits et de services	Expliquer comment elles répondent aux besoins des acheteurs, et fournir des détails sur les offres futures		
Définir la structure de votre entreprise			
Résumer l'histoire de l'entreprise	Quand l'entreprise a démarré et les jalons clés		
Jalon — Objectif 3	Finaliser le plan d'affaires		

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.