



Votre situation personnelle et familiale

Vos motivations	Vos objectifs
<p>Pourquelles raisons souhaitez-vous créer votre boite ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Vivre de ma passion et proposer un service de qualité 2) Créer des emplois, être un acteur de l'économie 3) Contribuer au développement commercial de mes clients 4) Aider les clients à être autonomes dans la gestion de leurs sites internet. 	<p>Quelle vision avez-vous de votre entreprise à moyen terme ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Travailler depuis chez moi au début, le temps de tester mon entreprise 2) Embaucher un salarié d'ici un 1 an. 3) A terme, avoir au moins des bureaux commerciaux, et peut être même créer un espace de co-working pour d'autres indépendants comme moi.



Vos compétences & atouts	Vos points faibles et contraintes
<p>Pensez à votre entourage, à vos réseaux, à vos savoir-faire et traits de votre personnalité qui vous aideront? Sollicitez vos proches: L'avis que vous avez de vous-même est-il conforme à la réalité ?</p> <ol style="list-style-type: none">1) Expérience de 2 ans en tant que salarié2) Jeune diplômé je maîtrise les nouvelles technologies et les tendances actuelles3) Les gens disent de moi que je suis créatif et apprécient mon travail de design4) Certains clients de mon ancien employeur veulent continuer à travailler avec moi5) Ce travail c'est ma passion: je ne compte pas mes heures.6) Peu de charges, je vis chez mes parents.	<p>Qu'est-ce qui pourrait nuire à la bonne mise en oeuvre de mon projet ?</p> <ol style="list-style-type: none">1) Je suis jeune, il faudra compenser en étant très sérieux pour être crédible auprès des clients2) La concurrence est forte dans ce domaine, je dois trouver la bonne approche pour réussir.3) Je suis parfois trop sûr de moi. Je dois rester à l'écoute des autres et de mes proches, leurs conseils peuvent être précieux.

Avertissement : Ceci est un exemple ! Faites-vous confiance: Réalisez votre propre diagnostic afin qu'il soit bien adapté à votre projet et à votre environnement...

Définition de mon projet

Je décris mon projet en quelques phrases

Je souhaite créer ma propre entreprise de conception et amélioration de site web pour des petites entreprises qui souhaitent avoir une vitrine sur Internet, ou qui en ont déjà une mais qui souhaite l'améliorer. Il peut s'agir de sites marchand ou bien de sites internet d'entreprises de services. Je compte travailler à domicile dans un premier temps.

Une fois cet exercice terminé, je continue à décrire mon projet plus précisément en le détaillant étape par étape grâce aux tableaux ci-dessous. Il faut imaginer un cycle au terme duquel on recommence et on accomplit les mêmes tâches. De cette façon je suis sûr de ne rien oublier...

Le cycle de mon projet: étape par étape - 1 / 2

ÉTAPE 1		ÉTAPE 2	
Description	Ressources	Descriptions	Ressources
<p>En quoi consiste cette étape?</p> <p>Faire connaître son offre auprès de clients potentiels</p>	<p>Quels moyens nécessaires?</p> <p>1) Avoir un site bien référencé (google adwords => Quels tarifs?)</p> <p>2) Un site intuitif avec une offre claire et des tarifs transparents</p> <p>3) Plaquette de présentation, cartes de visite</p> <p>4) Liste de clients potentiels</p>	<p>En quoi consiste cette étape?</p> <p>Accrocher un client et identifier ses besoins</p>	<p>Quels moyens nécessaires?</p> <p>1) Modèle de devis.</p> <p>2) Argumentaire de vente</p> <p>3) Modèles de grilles d'entretiens et questionnaires</p> <p>4) Trésorerie pour déplacements en France métropolitaine</p>



ÉTAPE 3		ÉTAPE 4	
Description	Ressources	Descriptions	Ressources
<p>En quoi consiste cette étape?</p> <p>Concrétiser un contrat</p>	<p>Quels moyens nécessaires?</p> <p>1) Modèle de contrats (validé par un juriste?) 2) Modèle de facture</p>	<p>En quoi consiste cette étape?</p> <p>Mise en œuvre du projet</p>	<p>Quels moyens nécessaires?</p> <p>1) Modèle de planning d'activités 2) Outil de suivi d'avancement des projets 3) Licence pro logiciel de création de sites web (coût?) 4) Un ordinateur fixe performant + 1 portable pour les déplacements</p>

Listez les produits ou services que vous souhaitez vendre. Imaginez leurs parcours depuis l'achat/production jusqu'à la vente aux clients.

A chaque étape demandez vous de quoi vous aurez besoin: Moyens financiers (coûts), techniques (véhicule, matériel, outils) et humain (main d'œuvre), etc

Le cycle de mon projet: étape par étape - 2/2

ÉTAPE 5		ÉTAPE 5	
Description	Ressources	Descriptions	Ressources
En quoi consiste cette étape? Suivi des paiements par les clients	Quels moyens nécessaires? 1) Protocole de contrôle de règlement des factures par les clients 2) Modèle de courrier de relance pour facture impayé 3) Logiciel de comptabilité?	En quoi consiste cette étape?	Quels moyens nécessaires?

ÉTAPE 6		ÉTAPE 6	
Description	Ressources	Descriptions	Ressources
En quoi consiste cette étape?	Quels moyens nécessaires?	En quoi consiste cette étape?	Quels moyens nécessaires?

Listez les produits ou services que vous souhaitez vendre. Imaginez leurs parcours depuis l'achat/production jusqu'à la vente aux clients.

A chaque étape demandez vous de quoi vous aurez besoin: Moyens financiers (coûts), techniques (véhicule, matériel, outils) et humain (main d'œuvre), etc.

Avertissement : Ceci est un exemple ! Faites-vous confiance: Réalisez votre propre diagnostic afin qu'il soit bien adapté à votre projet et à votre environnement...

Matrice Forces Faiblesses Opportunités Menaces (FFOM)

	Forces	Faiblesses
INTERNE	<p>Quels points forts pour votre projet et vous ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Le web design est ma passion 2) Mon savoir faire (diplôme + expérience pro) 3) Le soutien de mes parents 4) Célibataire sans enfants, je ne compte pas mes heures 5) Travail à domicile = charges faibles 6) Peu de prise de risque: En cas d'échec je peux facilement retrouver un emploi salarié 	<p>Quels axes d'amélioration pour votre projet et vous ?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Investissements conséquents (ordinateurs, logiciels) 2) Travailler seul à la maison peut être difficile sur le long terme. 3) Attention à ne pas surestimer ma capacité de travail => 1 contrat doit être honoré. 4) Bien organiser mon temps de travail entre prospection commerciale, gestion comptable et administrative et mise en oeuvre des projets.
EXTERNE	<p>De quelles opportunités pourriez-vous profiter?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Beaucoup de concurrents proposent des services de qualité médiocre => Insister sur la qualité 2) Le digital prend de plus en plus d'importance dans l'activité économique => La demande est là. 	<p>Quelles menaces pourraient peser sur votre entreprise?</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Les technologies du web évoluent rapidement. Se tenir informé pour ne pas être dépassé et proposer des outils obsolètes 2) La concurrence est forte, beaucoup proposent des tarifs au rabais.

INTERNE: Eléments propres à l'entreprise et au promoteur (C'est vous!): Organisation, finances, produits/services, distribution, vos prix, atouts et compétences, etc.

EXTERNE: Eléments propres à l'environnement de l'entreprise et au marché: Contexte juridique, économique, technologique, la demande, les concurrents et leurs prix, etc.

Avertissement : Ceci est un exemple ! Faites-vous confiance: Réalisez votre propre diagnostic afin qu'il soit bien adapté à votre projet et à votre environnement...

