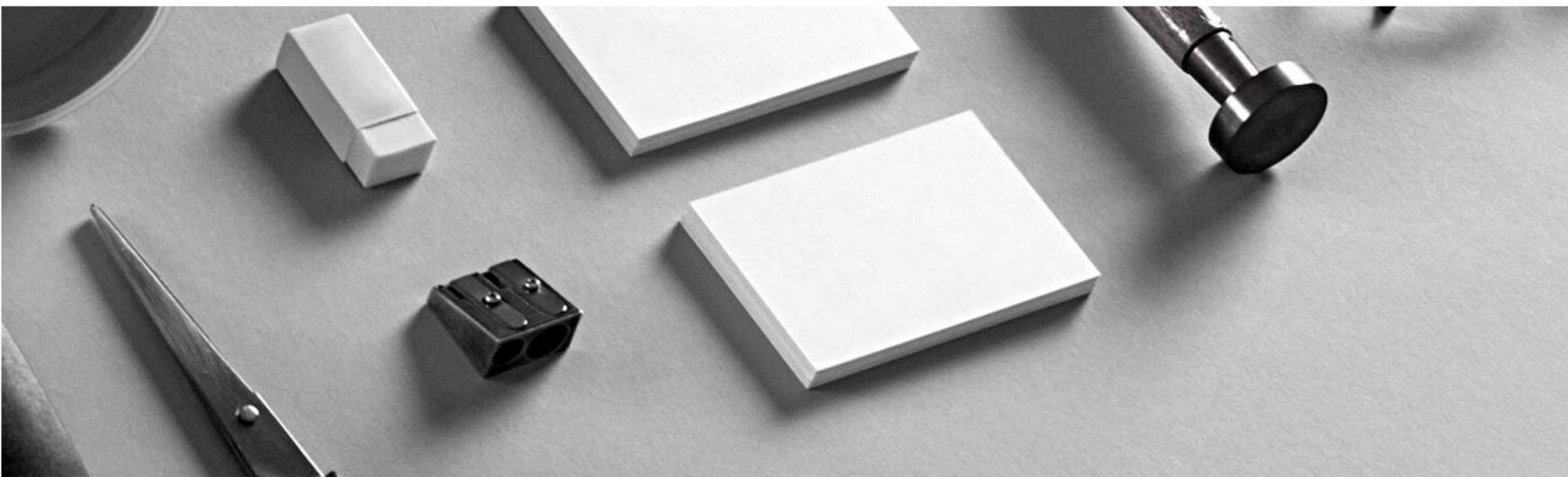


H . G U K

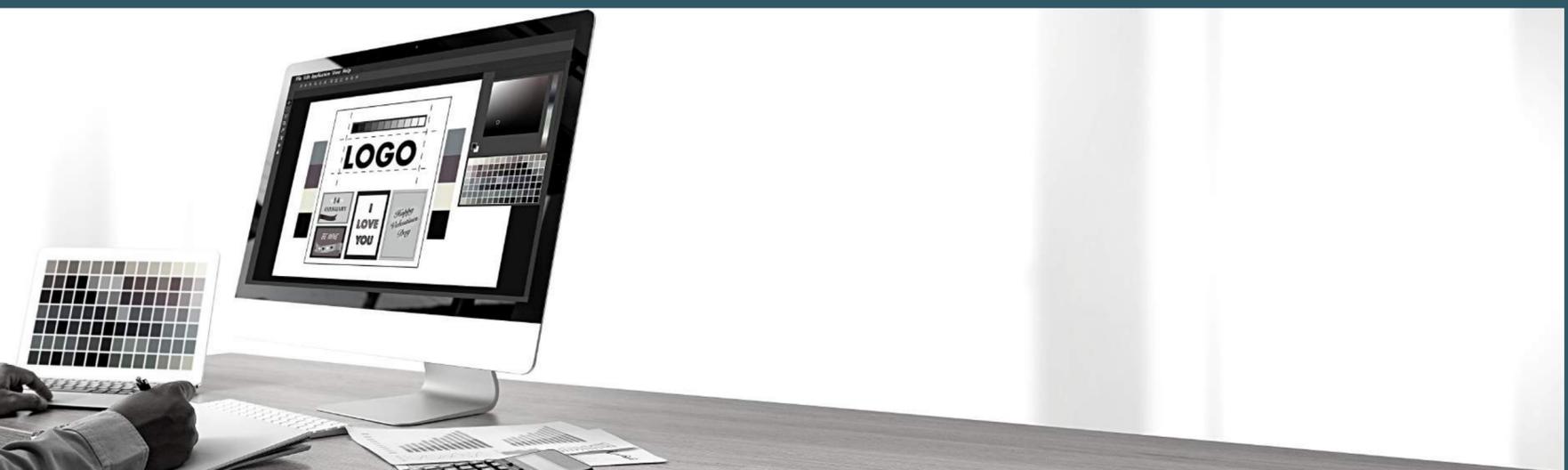
# DÉMARRAGE D'ENTREPRISE CRÉATIVE



# Plan Guide Affaires



Dans l'ère numérique avancée d'aujourd'hui, de nombreuses nouvelles mises à jour sont arrivées et sont en compétition, donc si vous voulez que votre entreprise progresse, ce livre est fait pour vous.



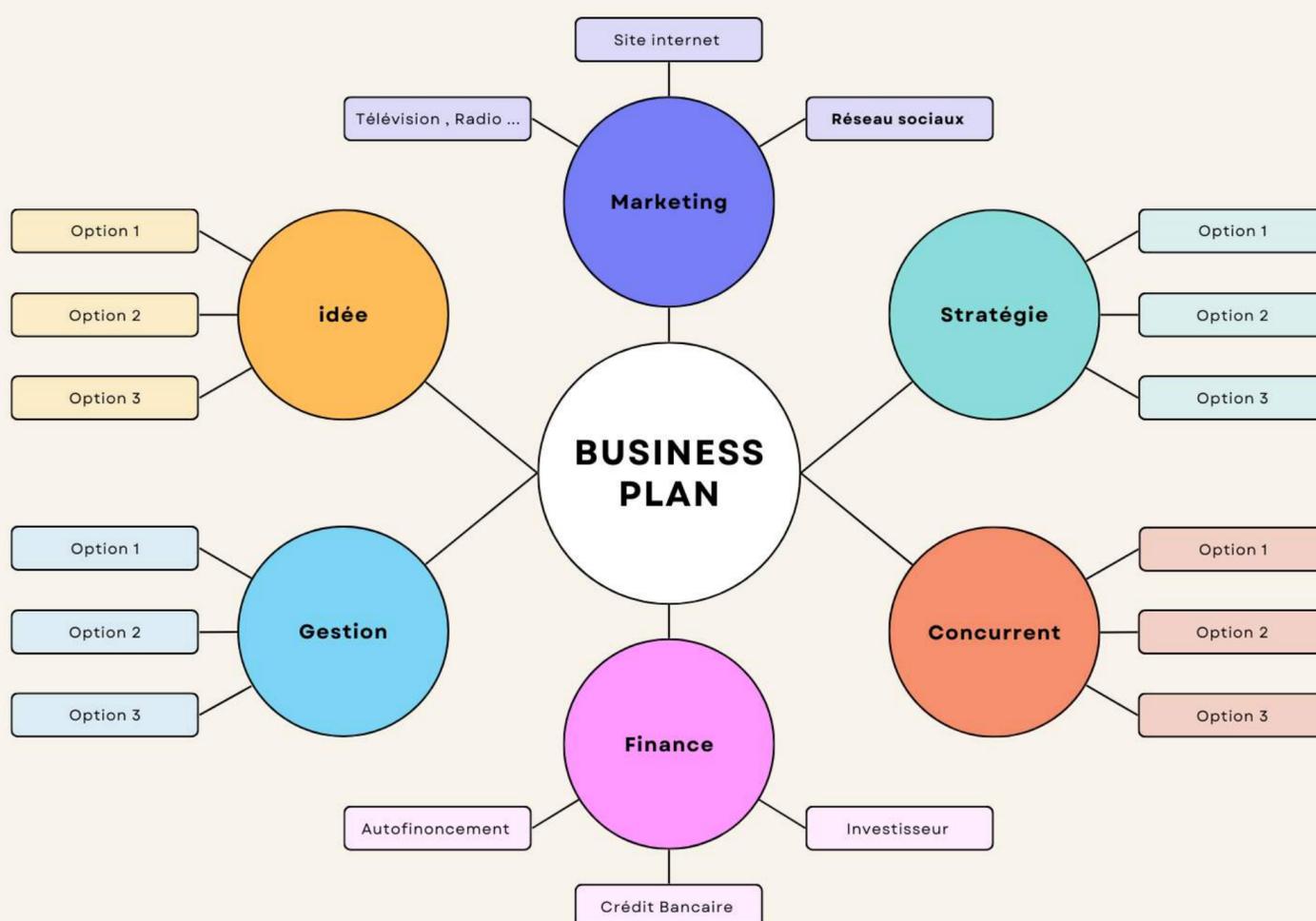
---

2022 / 2023

# Plan d'affaires

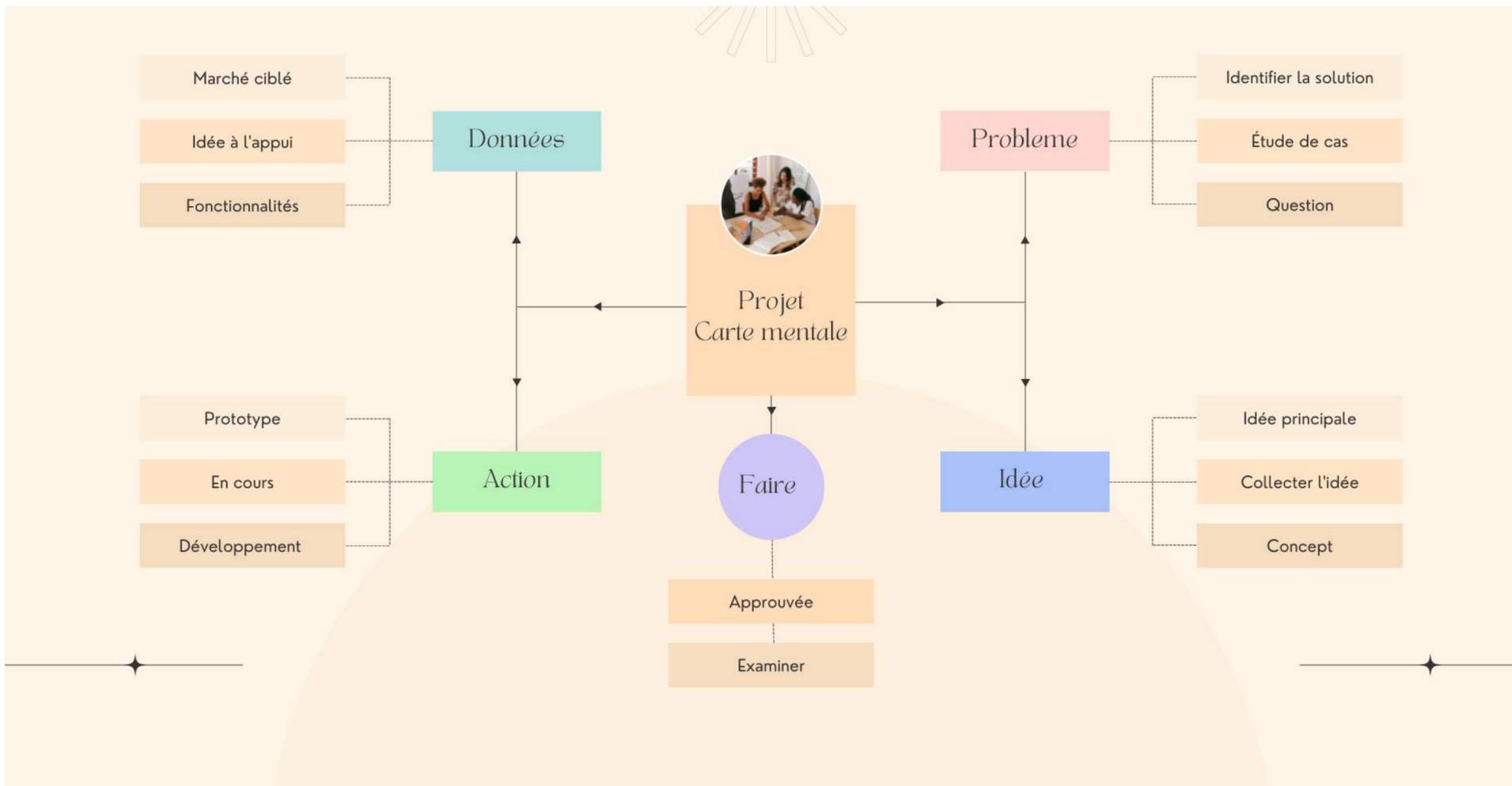


Un plan d'affaires est un document qui décrit les objectifs d'une société et la façon dont elle compte les atteindre. Un plan d'affaires établit une feuille de route écrite pour l'entreprise dans une perspective commerciale, financière et opérationnelle. Les entreprises en démarrage et les entreprises établies ont recours aux plans d'affaires.



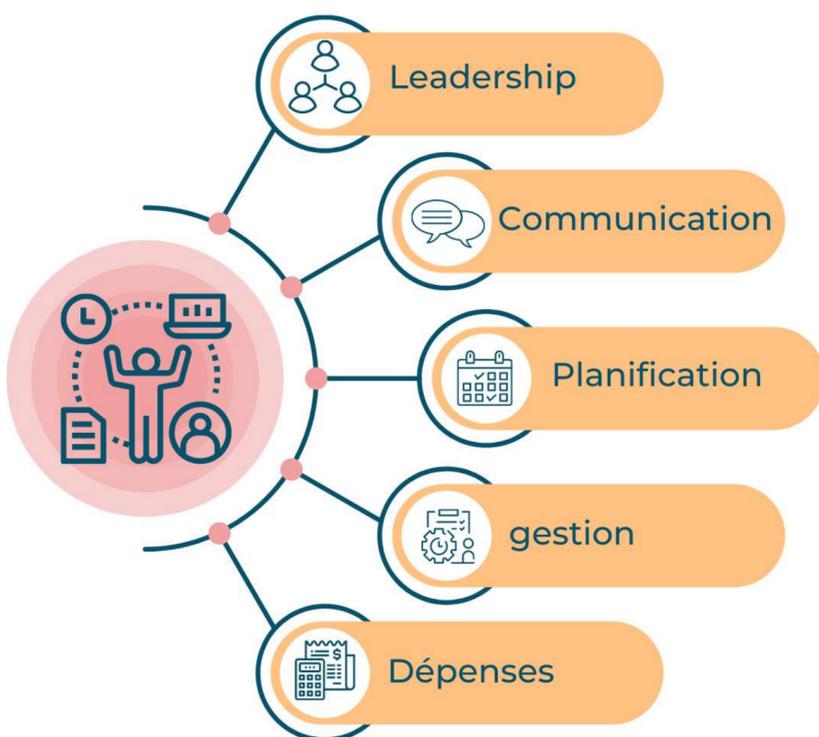
Même si elles sont particulièrement utiles aux nouvelles entreprises, chaque entrepreneur devrait disposer d'un plan d'affaires. Idéalement, le plan a besoin d'être revu et mis à jour périodiquement en fonction des objectifs atteints ou modifiés. Il arrive qu'un nouveau plan d'affaires soit créé pour une société établie qui a décidé de changer de direction.





## POINTS CLÉS À RETENIR

- Un plan d'affaires est un document décrivant les principales activités commerciales d'une entreprise et comment elle prévoit d'atteindre ses objectifs.
- Les entreprises en démarrage utilisent des plans d'affaires pour démarrer et attirer des investisseurs extérieurs.
- Un plan d'affaires peut également être utilisé comme guide interne pour garder une équipe de direction concentrée et travaillant sur des objectifs à court et à long terme.
- Les entreprises peuvent créer un plan d'affaires traditionnel plus long ou un plan d'affaires de démarrage plus court.



## compétences en gestion de projet



# ÉLÉMENTS D'UN PLAN D'AFFAIRES.

La longueur d'un plan d'affaires varie grandement d'une société à l'autre. Envisagez d'incorporer l'information contextuelle dans un document de 15 à 25 pages. Ensuite, d'autres éléments cruciaux qui occupent une grande place, comme les demandes de brevet, peuvent être mentionnés dans le document principal et inclus dans l'annexe.

Comme mentionné ci-dessus, aucun plan d'affaires n'est le même. Cependant, elles ont en général les mêmes composantes. Ci-dessous des éléments essentiels d'un plan d'affaires.

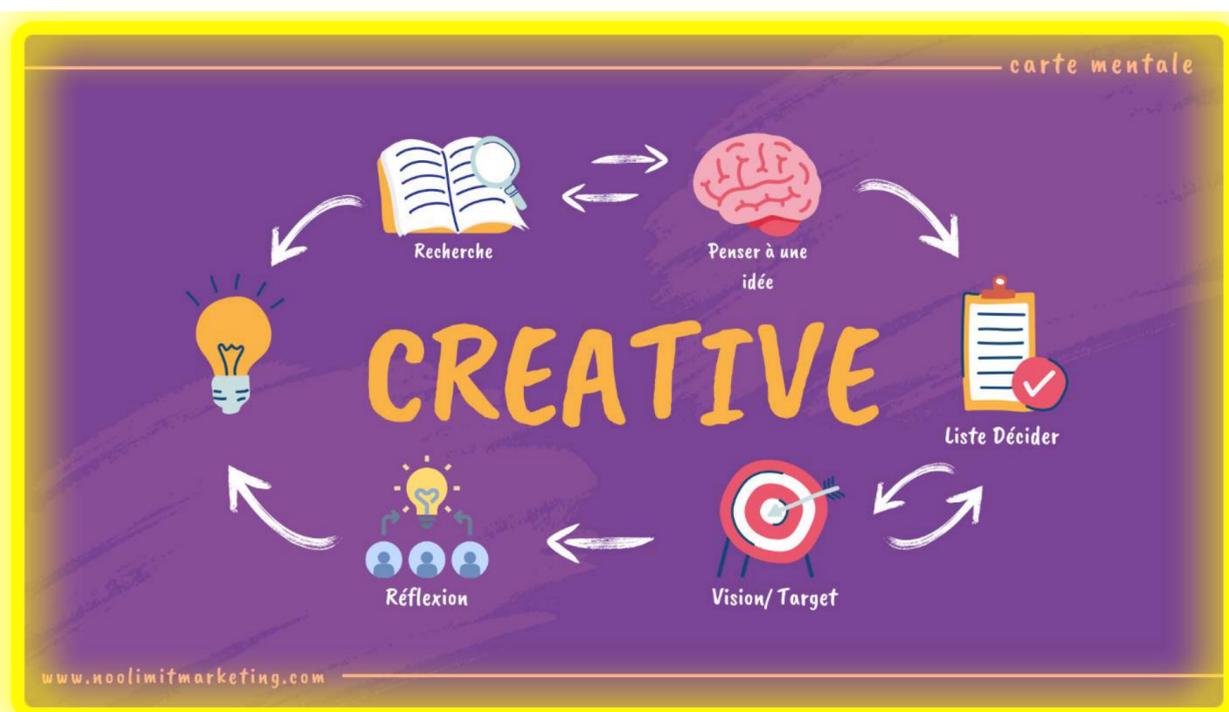
**Résumé analytique** : cette section décrit la société et comprend l'énoncé de mission ainsi que des renseignements sur la direction, les employés, les opérations et l'emplacement de la société.

**Produits et services** : ici, l'entreprise peut décrire les produits et services qu'elle proposera, et peut également inclure les prix, la durée de vie du produit et les avantages pour le consommateur. D'autres facteurs qui peuvent entrer dans cette section comprennent les processus de production et de fabrication, les brevets que l'entreprise peut avoir, ainsi que la technologie exclusive. Des informations sur la recherche et le développement (R&D) peuvent également être incluses ici.

**Analyse de marché** : Une entreprise a besoin d'une bonne maîtrise de son industrie ainsi que de son marché cible. Cette section du plan détaillera la concurrence d'une entreprise et comment l'entreprise s'intègre dans l'industrie, ainsi que ses forces et ses faiblesses relatives. Il décrira également la demande attendue des consommateurs pour les produits ou services d'une entreprise et à quel point il peut être facile ou difficile d'arracher des parts de marché aux opérateurs historiques.

**Stratégie de marketing** : cette section décrit comment l'entreprise attirera et conservera sa clientèle et comment elle entend atteindre le consommateur. Un canal de distribution clair doit être défini. La section précise également les plans de campagne de publicité et de marketing et les types de médias que ces campagnes utiliseront.

**Planification financière** : Cette section doit inclure la planification et les projections financières d'une entreprise. Les états financiers, bilans et autres informations financières peuvent être inclus pour les entreprises établies. Les nouvelles entreprises comprendront des objectifs et des estimations pour les premières années ainsi qu'une description des investisseurs potentiels.



# MARKETING MIX

Les quatre P sont les considérations clés qui doivent être soigneusement prises en compte et judicieusement mises en œuvre afin de commercialiser avec succès un produit ou un service. Ce sont le produit, le prix, le lieu et la promotion.

Comment utiliser les 4 P du marketing dans votre stratégie marketing

Les quatre P fournissent un cadre sur lequel construire votre stratégie marketing. Réfléchissez à chaque facteur. Et ne vous inquiétez pas lorsque les facteurs se chevauchent. C'est inévitable.

Tout d'abord, analysez le produit que vous commercialiserez. Quelles sont les caractéristiques qui le rendent attractif ? Considérez d'autres produits similaires qui sont déjà sur le marché. Votre produit peut être plus résistant, plus facile à utiliser, plus attrayant ou plus durable. Ses ingrédients peuvent être respectueux de l'environnement ou d'origine naturelle. Identifiez les qualités qui le rendront attrayant pour vos consommateurs cibles.

Réfléchissez au prix approprié pour le produit. Ce n'est pas simplement le coût de production plus une marge bénéficiaire. Vous le positionnez peut-être comme un produit haut de gamme ou de luxe ou comme une alternative simple et moins chère.

Le placement consiste à identifier le type de magasin, en ligne et hors ligne, qui stocke des produits comme le vôtre pour des consommateurs comme le vôtre.

La promotion ne peut être envisagée que dans le contexte de votre consommateur cible. Le produit peut plaire à une clientèle jeune et branchée, à des professionnels haut de gamme ou à des chasseurs de bonnes affaires. Votre stratégie média doit atteindre le bon public avec le bon message.



# CARTE MENTALE



# LE MARKETING DANS LES MÉDIAS SOCIAUX

Le marketing sur les médias sociaux est un moyen puissant pour les entreprises de toutes tailles d'atteindre de futurs clients. Les gens découvrent, suivent et achètent des marques sur les réseaux sociaux, donc si vous n'êtes pas sur des plateformes comme Facebook, Instagram et LinkedIn, vous passez à côté ! Un excellent marketing sur les réseaux sociaux peut apporter un succès remarquable à votre entreprise, en créant des défenseurs dévoués de la marque et même en générant des prospects et des ventes.



# LE RÉFÉRENCIEMENT NATUREL

Vous connaissez le terme SEO, mais vous vous demandez ce que cela signifie ? Peut-être savez-vous que cela signifie « optimisation pour les moteurs de recherche », mais connaissez-vous la valeur réelle du référencement dans le marketing de votre entreprise ?

Imaginez que vous ayez besoin de quelque chose - un produit ou un service. Que faire? chercher sur Google, non? Ensuite, Google affiche une page de résultats de recherche liés à ce que vous recherchez afin que vous puissiez faire un choix et procéder à votre achat.

Le référencement est la façon dont vous vous assurez que le site Web de votre entreprise apparaît sur cette page de résultats de recherche. Et c'est absolument essentiel pour s'assurer que les clients potentiels peuvent vous trouver.



En ce qui concerne la croissance de votre entreprise, la plupart des entreprises acceptent désormais entièrement que l'optimisation des moteurs de recherche (SEO) est une nécessité. Mais pour une raison quelconque, trop de gens ignorent encore le potentiel énorme des médias sociaux, en particulier dans l'espace B2B.

Si votre entreprise saute sur les réseaux sociaux, vous manquez l'incroyable superpuissance qu'est le référencement des réseaux sociaux ! C'est vrai, les médias sociaux peuvent améliorer vos efforts de référencement.

Nous l'obtenons cependant. Avec autant de changements d'algorithmes ces dernières années, il est si difficile d'obtenir des résultats organiques à partir des médias sociaux. La création de contenu de qualité prend du temps que de nombreuses petites entreprises n'ont pas à perdre. Et si vous n'avez pas la technologie pour faire des vidéos, cela peut sembler inutile.

Mais les médias sociaux ne sont pas seulement un tableau d'affichage vous permettant de promouvoir votre entreprise en affichant des articles et des images, et cette idée fautive est le problème. Les médias sociaux visent à renforcer la reconnaissance de la marque, à partager un contenu précieux et mémorable, à gagner la confiance, à mettre en valeur votre expertise et, en fin de compte, à générer un trafic ciblé vers votre site Web.

## **POURQUOI LE SITE INTERNET EST IMPORTANT : POURQUOI VOTRE ENTREPRISE EN A BESOIN.**

De nos jours, avec l'arrivée d'Internet, le monde est plus petit. Tout type d'information est facilement disponible et à portée de main. Le monde d'Internet est incroyable et il continue de transformer nos vies, la façon dont nous communiquons, la façon dont nous recevons et partageons des informations et vivons une vie de qualité.

Aujourd'hui, de nombreuses personnes passent la plupart de leur temps sur Internet, que ce soit pour acheter des produits, lire des actualités, regarder un film ou utiliser un service, etc.

Avec le temps passé sur Internet, les propriétaires de sites Web d'entreprise ont réalisé l'importance d'être en ligne et ont commencé à déplacer leurs entreprises et leurs services en ligne.

Vivant dans le monde numérique, avoir un site Web est très crucial pour toute entreprise. Si une entreprise n'a pas de site Web, elle passe à côté de plusieurs opportunités commerciales et de clients potentiels.

Un site Web d'entreprise aide à mettre en œuvre un certain nombre de stratégies de marketing numérique qui peuvent aider une entreprise à se développer. La publicité sur le Web a une large portée et l'une des formes de publicité les plus efficaces.

Compte tenu de la facilité de création d'un site Web et du nombre de thèmes et d'options disponibles, chaque entreprise devrait en avoir un.





[WWW.NOOLIMITMARKETING.COM](http://WWW.NOOLIMITMARKETING.COM)  
0757934868  
TOUS DROITS RÉSERVÉS