

# **Les éléments essentiels du business plan du Panier d'épicerie**

## **Résumé général**

Le résumé est une introduction à votre business plan. Il s'agit d'une sorte de résumé de votre entreprise dans lequel vous expliquez brièvement votre positionnement, la spécificité de votre entreprise, vos objectifs ainsi que certains aspects financiers.

La première chose à garder à l'esprit est qu'un bon résumé est votre meilleur allié lorsqu'il s'agit de promouvoir votre entreprise. Il doit capter l'attention de votre lecteur au premier coup d'œil. L'objectif principal est de le convaincre de lire le reste de votre business plan.

On entend souvent que la plupart des recruteurs ne consacrent que 30 secondes à l'examen initial de votre CV. Dans le monde des affaires, c'est exactement la même chose et vous n'aurez jamais une seconde chance de faire une première impression. Les investisseurs prendront probablement leur décision à la seule lecture de votre résumé, il est donc essentiel de bien le faire.

## **Le Modèle d'entreprise**

Le modèle d'entreprise est destiné à décrire la nature exacte de votre activité et la manière dont vous comptez la mener. C'est dans cette section que vous expliquerez si vous allez à la fois cultiver les légumes et les vendre ou si vous allez vous approvisionner auprès de différents producteurs et les vendre ensuite sur le marché. Vous expliquerez également comment et où vous comptez vendre les produits, par exemple en ouvrant un magasin, en faisant du porte-à-porte ou en adoptant un modèle de vente au détail itinérant qui vous donne la liberté de vendre dans différentes localités.

## **Structure de l'entreprise**

Votre business plan doit inclure les détails de la structure de que vous avez décidé pour votre entreprise. Qu'est-ce que cela signifie en pratique ? Cela signifie simplement que vous devez décider clairement si vous optez pour une entreprise individuelle, un partenariat, une entreprise de micro-entrepreneurs ou toute autre structure commerciale qui vous convient. En d'autres termes, la structure de l'entreprise définit le mode de fonctionnement de l'entreprise ainsi que la fiscalité et la réglementation applicables à l'entreprise.

Le concept de structure est important pour deux raisons : tout d'abord, il permet de distinguer l'entreprise de son propriétaire, ce qui est assez important sur le plan juridique. Deuxièmement, il aide les clients et les partenaires à considérer l'entreprise comme professionnelle et structurée.

## **Le plan de Marketing**

Dans cette section, vous devez d'abord donner quelques indications concernant votre analyse du marché. Vous pouvez inclure des prévisions de ventes ainsi que des échéances et des jalons pour votre projet au cours des premiers mois. Il est important de pouvoir s'appuyer sur certains chiffres clés - cela démontre votre confiance et une bonne compréhension de votre stratégie.

Dans une deuxième partie, n'hésitez pas à décrire votre stratégie marketing et essayez d'être aussi créatif que possible. Vous pouvez exposer brièvement votre plan de communication (hors ligne et en ligne), votre stratégie de contenu sur les réseaux sociaux et vos éventuelles activités de relations publiques.

## **Management et Personnel**

Il est agréable de donner une touche humaine à votre entreprise, les gens aiment lire de belles histoires et l'émotion est un élément clé. N'hésitez donc pas à parler de votre équipe, à fournir des histoires drôles et à expliquer comment ils vous aident au quotidien. Si vous travaillez à votre compte, donnez des histoires sur vous-même et alignez les histoires de votre marque sur vos produits. L'authenticité et l'humour sont très importants.

## **Investissement et financement**

Vous devez consacrer une section de votre business plan à l'aspect financier de votre projet et fournir les chiffres nécessaires au démarrage et au fonctionnement de l'entreprise.

Vous devez d'abord évaluer combien vous coûtera la location de votre espace. Vous devez également calculer le coût d'achat d'un véhicule pour les livraisons de produits. Ce coût de l'équipement ainsi que les dépenses quotidiennes et les dépenses nécessaires pour le marketing sont appelés "capital requirements".

Parallèlement à cela, vous devez également mettre en évidence votre plan de financement, c'est-à-dire la manière dont vous comptez obtenir de l'argent. Il peut s'agir d'un emprunt bancaire ou d'un emprunt auprès d'amis ou de membres de la famille. Ces détails doivent être mentionnés dans le business plan.