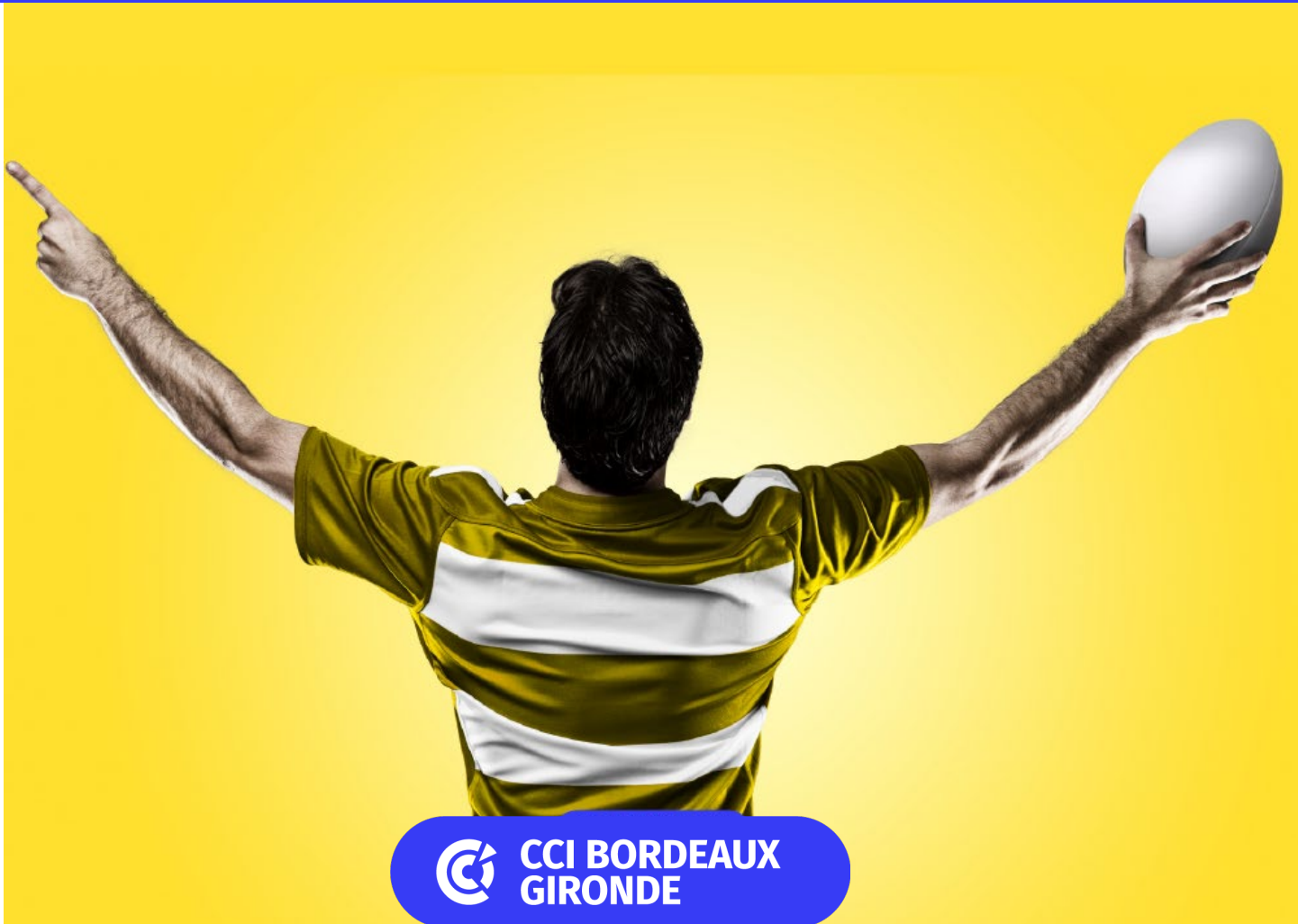


PRESENTATION TYPE POUR CONVAINCRE SON AUDITOIRE en 10 minutes



CCI BORDEAUX
GIRONDE

1. Adéquation porteur de projet/projet

- Formation et parcours professionnel (Nombre d'années, postes, compétences mises en œuvre), compétences à acquérir, formation prévue, soutien technique (réseaux professionnel, personnel, etc.)

note:



2. Etude commerciale

A – Le(s) produit(s) ou service(s)

Expliquez clairement votre produit ou service répondant aux besoins du marché (présentation globale du produit ou service, innovation, tarifs, services complémentaires, etc.)

note:



B – Etude de marché réalisée

Décrivez le marché ciblé (marché en croissance, en déclin? Est-ce un marché local, national ou international? Combien d'entreprises se partagent-elles ce marché? Retour d'une étude de marché réalisée auprès de clients ou partenaires potentiels, etc.)

note:



C – La Concurrence

Présenter les concurrents identifiés ou les concepts déjà existants (leur positionnement, leur type de clientèle, leurs avantages et inconvénients). Vos atouts/faiblesses par rapport à la concurrence

note:



D – Les fournisseurs

Décrivez les fournisseurs potentiels (les raisons qui vous ont incitées à les choisir)

note:



E – Marketing et commercialisation

Quelle stratégie marketing, quel positionnement ? Comment comptez-vous vous faire connaître ? Comment accéder au marché ? Quel(s) mode(s) de distribution ?

note:



F – Etudes complémentaires

Complétez votre présentation d'éléments importants dans le cadre de votre activité (lieu d'implantation, local commercial, gestion et organisation interne, etc.)

note:



3. Etude financière

- Chiffres d'affaires estimés les 1ères années (méthode de calcul définie)
- Apport en fonds propres
- Montant des financements recherchés / usage de ces financements

note:



4. Forme juridique

- Quelle serait la forme juridique choisie? Les raisons de ce choix.

note:



Adaptez systématiquement votre étude du projet en fonction de la nature de votre activité.

Ainsi, votre pitch sera en adéquation avec les attentes de vos futurs interlocuteurs.