7 éléments indispensables pour un plan d'affaires

7 éléments indispensables pour un plan d'affaires

Pour réussir en tant qu'entrepreneur, un plan d'affaires bien réfléchi est indispensable. Il fournit une compréhension, une orientation et il est nécessaire pour un possible prêt. Mais quels sont les points essentiels ? Franchise.be énumère les ingrédients clés pour créer un plan d'affaires et démarrer votre propre franchise réussie…

1. Est-ce que votre idée est réalisable ?

Un plan d'affaires vous permet d'examiner si votre idée géniale est vraiment si géniale. Vous regardez d'un œil critique votre propre idée, parce que la banque le fera aussi. Donc, lorsque vous écrivez, partez toujours des lecteurs et répondez à la question : quelle information est importante pour eux ?

2. Résume de gestion

La partie la plus importante est le résumé de gestion. Après tout, c'est la première chose que l'on examine. Restez court et précis et respectez un maximum d'une page. Ah oui, il va de soi, mais pour être sûr : vous écrivez cette partie en dernier, c'est-à-dire lorsque votre plan est finalisé.

P.S. Et qu'est-ce qui devrait de toute façon être inclus dans un résumé de gestion ? Le résumé (marché, produit et formule, mais aussi les USP), la mission et les objectifs.

3. Qui êtes-vous ?

Vous voulez que le lecteur vous fasse confiance, car bien que vous fassiez partie d'une excellente formule de franchise, si vous prenez les mauvaises décisions, ça pourra quand même mal finir. Par conséquent, montrez dans votre plan d'affaires qui vous êtes en partageant votre CV, mais aussi votre vision et ce que vous voulez réaliser.

4. Le projet d'entreprise

Ceci est un résumé de votre future entreprise. En tant que franchisé, vous pouvez facilement adhérer au franchiseur pour cela, car vous ne devez pas réinventer la roue. Montrez, entre autres : quel type d'entreprise avez-vous choisi et pourquoi, vos permis, l'emplacement et bien sûr votre produit ou service.

5. Mix marketing

Quels outils utiliserez-vous pour promouvoir votre entreprise et vos produits ? Ceci est souvent basé sur les 4 P : prix, promotion et produit, tout comme la place. Mais il y a plus de P indispensables dans un bon mix marketing : personnel, politique et périphérie, mais aussi procédure et présentation.

6. Analyse SWOT

Un aperçu clair de vos points forts et moins forts, mais aussi des opportunités et des menaces pour votre

entreprise ? Une analyse SWOT vous en donne une compréhension et est plus qu'indispensable ! Et que représente SWOT ? Les strengths, weaknesses, opportunities et enfin les menaces.

7. Finance

Sans la finance vous n'obtenez rien, alors assurez-vous d'avoir un aperçu financier pour une période de trois à cinq ans avec les éléments suivants :

- Budget de fonctionnement – Combien gagnerez-vous et combien cela coûte-t-il ?

- Budget d'investissement – Que ferez-vous avec l'argent ?

- Budget de financement – Comment payerez-vous pour votre franchise ?

- Budget de liquidités – Quels seront vos revenus et dépenses mensuels ?

Si vous avez d'autres questions concernant votre plan d'affaires ou votre faisabilité financière, veuillez contacter les experts en franchise de Vandelanotte comptabilité.

Plus d'infos sur franchise.be