



KIT
CONCOURS

PARCOURS
ENTREPRENDRE



RENCONTRES
ENTREPRISES
ENSEIGNANTS



Pour participer au concours, vous devez :

1/ vous être inscrit par groupe du lundi 02/09/2019 au vendredi 18/10/2019, par l'intermédiaire de votre professeur qui peut inscrire autant de groupes qu'il le souhaite

2/ avoir rendu la fiche projet qui correspond à la réalisation des missions fil rouge 1 et 2 du lundi 02/12/2019 au vendredi 20/12/2019

3/ avoir déposé le dossier final du lundi 02/03/2020 au vendredi 27/03/2020

FICHE PROJET (Missions fil rouge 1 et 2 du manuel)

Etape A Comment passer de l'idée créatrice à sa réalisation ?

1- Décrivez votre idée :

Décrivez votre idée en une dizaine de lignes maximum.

2- Identifiez votre marché :

vos 4 principaux concurrents,

Le nom de votre projet et ceux de vos concurrents	Produits ou services	Prix pratiqués	Forces	Faiblesses
Votre projet :				
Concurrent 1 :				
Concurrent 2 :				
Concurrent 3 :				
Concurrent 4 :				

3- Vos clients ou adhérents potentiels

Décrivez les clients, ou les adhérents que vous ciblez en une dizaine de lignes maximum.

4- Évaluez le nombre de produits ou de services que vous pensez vendre dans les 6 mois à venir.

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Total
Ventes en quantités							

Etape B En quoi est-il nécessaire de s'organiser et d'organiser ?

1- Présentez votre équipe avec une photo sympa

2- La répartition des rôles entre membres de l'équipe

Noms des membres de l'équipe	Fonctions dans l'entreprise ou l'association	Qualités nécessaires

Dossier final (missions fil rouge 1,2.4.5.7 du manuel)

Dans ce dossier final vous n'êtes pas obligés de reprendre les étapes A et B, telles que vous les avez présentées dans votre fiche projet, en octobre, car depuis cette date votre réflexion a pu évoluer.

Etape A Comment passer de l'idée créatrice à sa réalisation ?

1- Décrivez votre idée

Décrivez votre idée en une dizaine de lignes maximum.

2- Identifiez votre marché :

vos 4 principaux concurrents,

Le nom de votre projet et ceux de vos concurrents	Produits ou services	Prix pratiqués	Forces	Faiblesses
Votre projet :				
Concurrent 1 :				
Concurrent 2 :				
Concurrent 3 :				
Concurrent 4 :				

3- Vos clients ou adhérents potentiels,

Décrivez les clients, ou les adhérents que vous ciblez en une dizaine de lignes maximum.

4- Évaluez le nombre de produits ou de services que vous pensez vendre dans les 6 mois à venir.

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Total
Ventes en quantités							

Étape B: En quoi est-il nécessaire de s'organiser et d'organiser ?

La répartition des rôles entre vous

1/Présentez votre équipe avec une photo sympa

2/La répartition des rôles entre membres de l'équipe

Noms des membres de l'équipe	Fonctions dans l'entreprise ou l'association	Qualités nécessaires

Etape C Existe-t-il une forme idéale d'organisation ?

1- Choix de la structure juridique et de son nom

Choix de la structure juridique en 5 lignes maximum

Choix du nom (marque) de la structure. Justification en 5 lignes maximum

2- Choix en matière d'offre :

a/ La gamme : explicitez et justifiez votre choix

b/ Les prix : explicitez et justifiez votre choix

c/ Les noms des produits ou services : explicitez et justifiez votre choix

d/ Expliquer l'offre en une demi page maximum

3- Schéma explicatif global et synthétique des étapes qui vont conduire de la commande du client ou de l'adhérent, jusqu'à la livraison finale du produit ou du service

4- Les modalités de financement envisagées

a/ Tableau des dépenses envisagées

<i>Les différents types de dépenses</i>	<i>Listes</i>	<i>Coûts</i>
<i>Les dépenses d'investissement</i>		
<i>Les frais fixes</i>		
<i>Les coûts variables</i>		
<i>Total des coûts</i>		

b/ Tableau de calcul d'évaluation du chiffre d'affaires

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Total
Ventes en quantités							
Prix							
Chiffre d'affaires							

c/ Tableau des prévisions financières

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Total
<i>Chiffre d'affaires</i>							
<i>coûts variables</i>							
<i>frais de communication*</i>							

<i>frais fixes</i>							
<i>investissement mensuel **</i>							
RESULTAT							

5- Description du pitch et envoi de la vidéo

Etape D Comment prendre des décisions ?

Description des actions commerciales	Public visé	Coûts	Ventes générées
Total coûts des démarches commerciales			

Etape E Comment agir ensemble vers un même objectif ?

Communication	
Quel message voulez vous faire passer ?	Notre message est...
Que voulez vous amener les clients ou adhérents à faire ?	Nous voulons que les clients...
Quel est votre slogan ?	Notre slogan est...

Evaluation des coûts de communication et des ventes générées :

Description des actions	Public visé	Coûts	Ventes générées
Total coûts de communication			

Etape F (facultative pour le concours) L'économie numérique offre-t-elle toujours des opportunités de développement ?

Pour cette étape vous pouvez choisir de réaliser un schéma, un tableau, une infographie, ou d'écrire une note.



RE2E

RENCONTRES
ENTREPRISES
ENSEIGNANTS



www.rencontres2e.com

#rencontres2e