

**Renseignements :**

Nom de l’établissement :

Nom du professeur :

Nom du projet :

Nom des élèves :

**Dossier final**

Dans ce dossier final vous n’êtes pas obligés de reprendre les éléments tels que vous les avez présentés dans votre fiche projet, en décembre, car depuis cette date votre réflexion a pu évoluer.

**Pour information, le dossier sera évalué sur 100 points, le dossier écrit sera noté sur 50 et le pitch sur 50 également.**

**Il faudra donc être tout aussi attentif à la rédaction du dossier écrit qu’au pitch qui devra être envoyé sous forme d’une vidéo de 3 minutes maximum****.**

**Etape A : Comment passer de l’idée créatrice à sa réalisation ?**

1. **Trouvez une idée :**

|  |
| --- |
| Décrivez votre idée en une dizaine de lignes maximum : |

1. **Identifiez votre marché :**

**Vos principaux concurrents (3 ou 4 maximum)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 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 : |  |  |  |  |

1. **Vos clients ou adhérents potentiels**

|  |
| --- |
| Décrivez les clients, ou les adhérents que vous ciblez en une dizaine de lignes maximum : |

**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 |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Etape C : Existe-t-il une forme idéale d’organisation ?**

1. **Quelle est la forme de votre structure ?**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Entreprise |  | Association |

1. **Quel est le nom de votre marque ? Justification en 5 lignes maximum :**

|  |
| --- |
|  |

1. **Précisez votre offre de produits ou de services :**

**Vous avez choisi un produit ou un service :**

* 1. Expliquez votre choix :
	2. Quel est votre positionnement sur le marché (entrée de gamme, moyenne gamme, haut de gamme) ? Explicitez et justifiez votre choix
	3. Quelle politique de prix avez-vous choisie ? (Stratégie d’écrémage, de pénétration ou d’alignement) ? Explicitez et justifiez votre choix
1. **La distribution sera-t-elle réalisée par vous ou par un distributeur ? Précisez en une dizaine de ligne par écrit ou par un schéma les étapes qui vont conduire de la commande du client ou de l’adhérent, jusqu’à la livraison finale du produit ou du service.**
2. **Évaluez les éléments financiers nécessaires pour mener à bien votre projet.**
	1. **Tableau des dépenses envisagées**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Les différents types de dépenses | Listes | Montant HT |
| Les dépenses d’investissement | *Exemple : achat d’une machine à coudre* | *600€ à répartir sur les 6 premiers mois (100€ par mois à reporter dans le tableau des prévisions financières)* |
| Les coûts fixes\* | *Exemple : Assurance**ligne téléphonique* | *30€ pour 6 mois**10 € par mois* |
| Les coûts variables | *Exemple : achat de matière première (tissu, fil, boutons)* | *100€ le premier mois, puis augmentation ou diminution de ce montant en fonction de vos ventes.* |
| **Total des coûts** |  |  |

*\*Exemple de calcul des coûts fixes : 30€ pour 6 mois revient à 5€ par mois auquel on ajoute les 10€ pour la ligne téléphonique, ce qui fait un total de* ***15 €*** *par mois à reporter dans le tableau des prévisions financières.*

* 1. **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  | *0\*\** | *70* | *140* |  |  |  |  |
| Prix unitaire TTC | *10* | *10* | *10* |  |  |  |  |
| Chiffre d’affaires TTC | *0* | *700* | *1400* |  |  |  |  |

\*\*0 vente car phase de production.

* 1. **Tableau des prévisions financières**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|    | Mois 1 | Mois 2 | Mois 3 | Mois 4 | Mois 5 | Mois 6 | Total |
| Chiffre d’affaires HT\*\*\* | *0* | *583,3* | *1166,7* |  |  |  |  |
| 1.Coûts variables\*\*\*\* | *100* | *110\*\*\*\** | *121\*\*\*\** |  |  |  |  |
| 2.Frais de communication | *100* | *60* | *70* |  |  |  |  |
| 3.Coûts fixes | *15* | *15* | *15* |  |  |  |  |
| 4.Investissement mensuel | *100* | *100* | *100* |  |  |  |  |
| **Résultat HT****= CA HT - (1+2+3+4)** | *-315* | *298,3* | *860,7* |  |  |  |  |
| **Résultat cumulé HT = (résultat cumulé M-1 + résultat HT M)\*\*\*\*\*** |  | *-16,7* | *844* |  |  |  |  |

\*\*\*Pour passer du chiffre d’affaires TTC au HT

* TVA 5,5%, vous divisez le chiffre d’affaires TTC par 1,055
* TVA 20%du mois), vous divisez le chiffre d’affaires TTC par 1,2

\*\*\*\* Pour notre exemple, nous envisageons une augmentation progressive de 10% chaque mois.

Détail des calculs :

Mois 2 = (100X10)/100 = 10 ; 100+10=**110**

Mois 3 =(**110**X10)/100=11 ; 110+11=**121**

\*\*\*\*\* calcul du résultat cumulé du mois 3 = -16,7+860,7=844

1. **Description du pitch et envoi de la vidéo**

**Etape D Comment agir ensemble vers un même objectif ?**

1. **Imaginez la communication à mettre en place ?**

**Définissez votre communication**

|  |
| --- |
| **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…… |
| Quelles sont les couleurs choisies ? | Nos couleurs sont… |

1. **Evaluation des coûts de communication et des ventes :**

Les actions énumérées dans le tableau sont des exemples…

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Description des actions  | Public visé | Coûts  | Mois d’achat | Ventes espérées |
| *Exemple : kakémono dans le lycée* | *Lycéens* | *70* | *Mois 3* |  |
| *Exemple : 1000 flyers à distribuer dans la rue* | *Tout public* | *100* | *Mois 4* |  |
| *Exemple : Site internet* | *Tout public* | *100* | *Mois 1* |  |
| *Exemple : carte de visite* | *Distributeur* | *60* | *Mois 2* |  |
| *Exemple : communication digitale (réseaux sociaux)* | *Tout public* | *0* | *Tous les mois* |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. **Bonus : Identifiez un ou plusieurs réseaux sociaux et proposez quatre posts pour promouvoir votre projet.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom du ou des réseaux choisis | Justification du choix de ce ou ces réseaux par rapport à votre projet | Vos messages |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Etape E Bilan pour faire le lien avec votre projet d’orientation**

Pour finir ce projet, nous vous proposons de faire un bilan personnel.

Chaque membre de l’équipe doit flasher ce QR Code ou recopier le lien URL dans un moteur de recherche pour compléter la fiche bilan, cette étape sera également comptabilisée dans l’évaluation du dossier.

****

Flashez ce QR code ou recopiez le lien dans votre moteur de recherche pour compléter la fiche bilan

<https://forms.gle/5jyX2zZo57sJBUpk9>

**TOUTE PROPOSITION COHÉRENTE ET ARGUMENTÉE SERA ACCEPTÉE.**

**NOUS VOUS INVITONS À FAIRE PREUVE**

**DE CRÉATIVITÉ, D’ESPRIT POSITIF, D'ÉCOUTE ACTIVE ET DE BIENVEILLANCE !**