

# Créa-Comm

## Tournai

### Dossier de candidature Note de présentation du projet (max 6 pages)

Il est essentiel de bien concevoir son projet. La présente fiche ne doit pas être prise comme un plan strict à suivre au pied de la lettre mais plutôt comme un guide. L'important est que la présentation soit claire, complète, concrète et structurée.

#### 1- Le concept :

Décrivez votre projet : quel est votre concept, s'agit-il de vente pure, êtes-vous artisan, ou vous positionnez-vous comme un prestataire de service ?

Quelle est l'origine de ce projet ? Quels sont vos motivations ?

Quelle est l'originalité de votre projet ?

#### 2- Votre méthodologie

Comment avez-vous construit votre projet ?

Vous êtes-vous fait aider ? Comment ? Par qui ?

#### 2- La clientèle visée

Comment définissez-vous vos futurs clients ? Dans quelle tranche d'âge se situent-ils ?

#### 3- L'état du marché

La concurrence est-elle forte dans votre secteur ?

Qui sont vos concurrents ?

Le secteur se porte-t-il bien ? Comment et vers quoi va-t-il évoluer ?

#### 5- Votre gestion interne

Comment et où allez-vous vous approvisionner ? A quelle fréquence ?

Si vous êtes artisan comment allez-vous mettre en œuvre et gérer votre production ?

Allez-vous employer du personnel ?

Y aura-t-il un service de livraison ?



## **6- Votre plan marketing**

Comment vous démarquerez-vous de vos concurrents ?  
Prévoyez-vous de la publicité ? Via quels supports ?  
Envisagez-vous des ventes par internet ?  
Comment allez-vous attirer le chaland ?

## **7- La localisation**

Dans quel quartier envisagez-vous d'implanter votre projet ?  
Quelles doivent être les caractéristiques de votre futur emplacement ?  
En quoi votre projet répond-il aux besoins de la ville ?

## **8- Aspects financiers**

Quels sont vos investissements, vos besoins financiers ?  
Quel sera votre mode de financement ?  
N'oubliez pas de joindre votre plan financier.

**N'hésitez pas à joindre plans, schémas, photos nécessaires à la présentation de votre projet.**

