



Le Bilan de Nejma

Votre situation personnelle et familiale	
Vos motivations	Vos objectifs
<i>Pour quelles raisons souhaitez-vous créer votre boîte?</i>	<i>Quelle vision avez-vous de votre entreprise à moyen terme ?</i>
1) La retraite de mon mari est insuffisante. Nous avons besoin d'un revenu complémentaire. 2) Mere au foyer pendant plus de 20 ans, j'ai désormais envie de travailler, de faire quelque chose pour moi. 3) Me lancer un nouveau défi, rencontrer des gens	1) Avoir une activité rentable 3) Tirer un revenu mensuel net d'environ 1000€ 2) Obtenir 5 places de choix sur 5 marchés à fort potentiel
Vos compétences & atouts	Vos points faibles et contraintes
<i>Pensez à votre entourage, à vos réseaux, à vos savoir-faire et traits de votre personnalité qui vous aideront ? Sollicitez vos proches : L'avis que vous avez de vous-même est-il conforme à la réalité ?</i>	<i>Qu'est-ce qui pourrait nuire à la bonne mise en œuvre de mon projet ?</i>
1) La gestion de budget: J'ai toujours géré les comptes de la famille 2) J'ai de la famille et de amis qui sont vendeurs ambulants: C'est un environnement que je connais. 3) Les gens disent de moi que je suis avenante, à l'écoute des autres. 4) je suis très méticuleuse (parfois un peu trop...)	1) Je n'ai aucune expérience de gestion d'une petite entreprise. 2) Mon mari et mes enfants ne comprennent pas pourquoi je souhaite me lancer => Il faut les convaincre, j'aurai besoin de leur soutien. 3) La santé de mon mari est fragile. je dois être disponible si besoin 4) Ma fille a besoin de moi les mercredi pour garder ses enfants.

Définition de mon projet			
Je décris mon projet en quelques phrases.			
Je souhaite créer mon propre emploi. Mon idée est de vendre des habits pour femmes sur plusieurs marchés 6 jours par semaine. Je souhaite vendre des habits que je pourrais moi-même porter car je pense que c'est le meilleur moyen de choisir des articles de qualité, confortables qui pourront séduire les clientes. Je pense que je pourrais vendre 5 ou 6 types d'article différents (pantalons, robes, jupes, haut, bas, collants et des pulls).			

Le cycle de mon projet : étape par étape 1/2			
ETAPE 1		ETAPE 2	
Description	Ressources	Description	Ressources
<i>En quoi consiste cette étape?</i>	<i>Quels moyens nécessaires?</i>	<i>En quoi consiste cette étape?</i>	<i>Quels moyens nécessaires?</i>
Achat du stock (début du mois)	1) Trésorerie pour se déplacer voir la marchandise 2) Fond de roulement suffisant => A estimer 3) Livraison ou faut-il aller le chercher. Si oui comment? Quels frais? (essence, péage, etc.) 4) Quelle type de camion?	Préparation du camion la veille (15h-16h)	1) Plein d'essence 2) Inventaire du stock restant dans le camion et chargement si besoin 3) Chargement du matériel (tables, parasols, penderie, cabine d'essayage, etc.) 4) Quelles assurances pour mon stock et mon matériel?
ETAPE 3		ETAPE 4	
Description	Ressources	Description	Ressources
<i>En quoi consiste cette étape?</i>	<i>Quels moyens nécessaires?</i>	<i>En quoi consiste cette étape?</i>	<i>Quels moyens nécessaires?</i>
Déballage (6h-7h30)	1) Autorisation à déballer 2) Place attribuée? Si non quel mode d'attribution? 3) Assurance obligatoire pour déballer sur les marchés (Responsabilité Civile Professionnelle)?	Vente sur le marché (7h30 - 13h00)	1) Argumentaire de vente 2) Petite caisse ou caisse enregistreuse 3) Cash => Quel montant? 4) Cahier de caisse (entrées / sorties) 5) Quelle publicité? (camion floqué, prospectus?

Le cycle de mon projet : étape par étape 2/2			
ETAPE 5		ETAPE 6	
Description	Ressources	Description	Ressources
<i>En quoi consiste cette étape?</i>	<i>Quels moyens nécessaires?</i>	<i>En quoi consiste cette étape?</i>	<i>Quels moyens nécessaires?</i>
Remballage (14h-15h)	1) Clôture de la caisse 2) Démontage du stand 3) Chargement du camion 5) Camion avec un haillon? 6) Avoir un diable? 7) Solliciter l'aide ponctuel d'un membre de la famille?	Etc.	Remballage (14h-15h)
ETAPE 7		ETAPE 8	
Description	Ressources	Description	Ressources
<i>En quoi consiste cette étape?</i>	<i>Quels moyens nécessaires?</i>	<i>En quoi consiste cette étape?</i>	<i>Quels moyens nécessaires?</i>

Listez les produits ou services que vous souhaitez vendre. Imaginez leurs parcours depuis l'achat/production jusqu'à la vente aux clients.

A chaque étape demandez-vous de quoi vous aurez besoin : Moyens financiers (coûts), techniques (véhicule, matériel, outils) et humain (main d'œuvre), etc.

Matrice Forces Faiblesses Opportunités Menaces (FFOM)		
	Forces	Faiblesses
	<i>Quels points forts pour votre projet et vous?</i>	<i>Quels axes d'amélioration pour votre projet et vous?</i>
INTERNE	1) Connaissance du fonctionnement des marchés 2) Ma motivation profonde mon sens de l'organisation et mon bon relationnel.	1) Manque de soutien de ma famille 2) Trouver des aides ponctuelles au sein de mon cercle familial et amical
	Opportunités	Menaces
	<i>De quelles opportunités pourriez-vous profiter?</i>	<i>Quelles menaces pourraient peser sur votre entreprise?</i>
EXTERNE	1) Utiliser l'expérience des marchés de certain membres de ma famille et de mes amis (validation /amélioration de mon projet) 2) Possible synergies avec eux: achats groupés, déplacements ensemble, aide mutuelle au déballage / remballage du stand et du stock? 3) Observer la concurrence pour trouver un angle d'approche efficace	1) C'est un travail physique. Est-ce que je tiendrai le coup sur la durée? 2) La concurrence est forte sur les marchés

INTERNE : Eléments propres à l'entreprise et au promoteur (C'est vous!): Organisation, finances, produits/services, distribution, vos prix, atouts et compétences, etc.

EXTERNE : Eléments propres à l'environnement de l'entreprise et au marché : Contexte juridique, économique, technologique, la demande, les concurrents et leurs prix, etc.

Avertissement : Ceci est un exemple ! Faites-vous confiance : Réalisez votre propre diagnostic afin qu'il soit bien adapté à votre projet et à votre environnement...