Objectif de l'atelier

Etapes clés : de l'idée à la création

Quel est mon marché ?

L'outil BMC pour son étude terrain

Identifier ses clients/cible

Comment se positionner

Quelle est mon offre ?

Canaux de distribution et communication

Développer mon réseau/ les partenaires

Outils

Activ Créa

Cohérence produit/service - marché

BGE PaRIF
Appui aux entrepreneurs

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Objectif de l'atelier

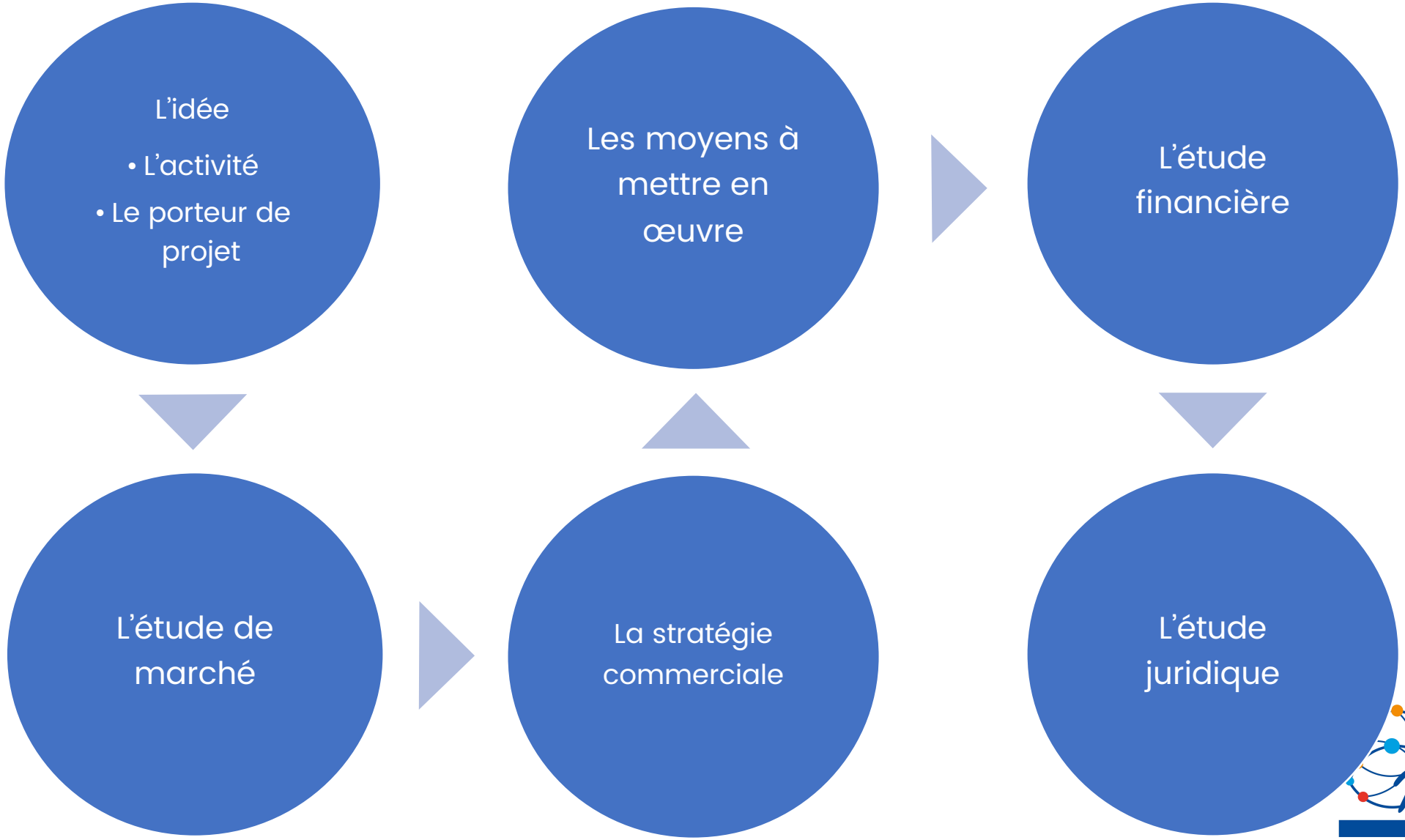
Comprendre l'élaboration d'une offre de produit/service et la faire correspondre aux besoins des clients. Donner les clés pour définir des méthodes de vente et de visibilité, notamment par les réseaux physiques et numériques.

OBJECTIF OPÉRATIONNELS :

- Apporter une méthodologie et des outils pour trouver l'équilibre entre le produit/service et son marché
- Apprendre à identifier les clients et à évaluer le potentiel nécessaire à un équilibre offre/demande
- Savoir valoriser son produit-service vis-à-vis de la qualité de la demande et de l'offre déjà présentes
- Savoir trouver sa place sur le marché, adaptée à la présence des concurrents

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

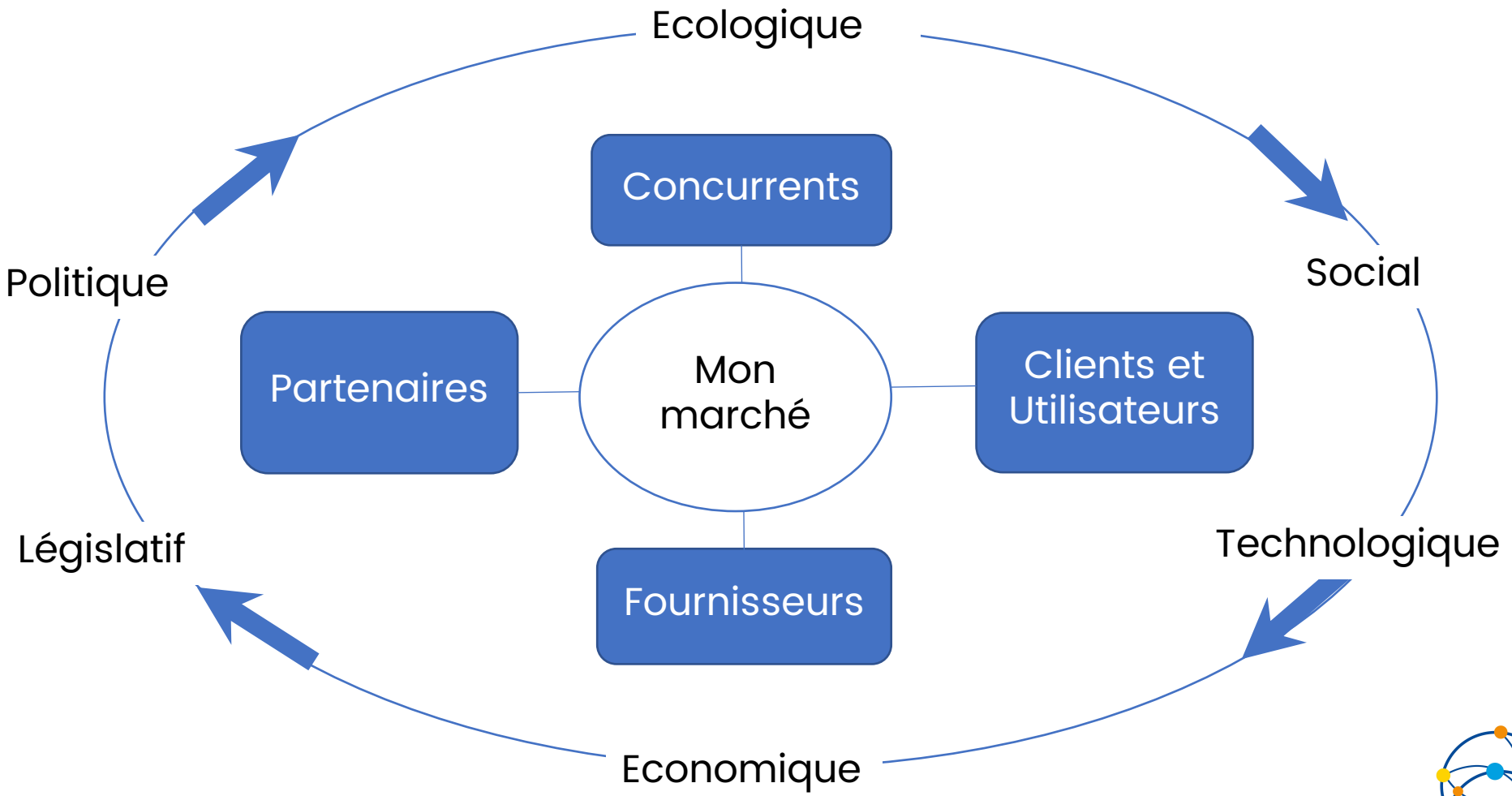
Etapes clés : de l'idée à la création



BGE PaRIF
Appui aux entrepreneurs

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

L'étude de marché



Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

L'étude de marché

La réglementation

- Celles liées au métier, présentes et à venir : obligations, lois, droits et devoirs nationales et directives européennes (ERP, Hygiènes, CNIL…)
- Toutes celles liées au droit du travail et à la convention collective du secteur d'activité
- Les normes liées aux produits
- Les règles douanières pour l'import-export

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

L'étude de marché

Documentations :

- Sources internes , dans le cas d'une reprise
- L'INSEE : Institut National des statistiques et des études économique
- - les chambres de commerces et d'industrie
  - les chambres de métiers ou syndicats professionnels
- Mairie, communauté de communes, conseil départemental et régional
- La presse, les études universitaires et les livres spécialisés - site internet , blog et réseaux sociaux
- Le pôle Prisme de la BnF
- Owlapps (étude de zone de chalandise), openroute
- Monempacementcommercial.fr
- BPI France Création
- Infogreffe , Verif.com , manageo.com, societe.com, score3
- Datagouv.fr (marché national) -oecd.org (international) -observatoire de la franchise
- Syndicats

Un site incontournable, La cité des métiers : https://bit.ly/3kLxIbD

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Les questions que je me pose

- Quel.le.s sont mes client.e.s ? Comment les atteindre ?
- Quel est le produit ou le service à proposer ?
- Quels sont les avantages de mon produit/service vis-à-vis des concurrents ?
- A quel prix je le facture ?
- Quels moyens dois-je mettre en œuvre pour créer mon produit / service ?
- Quels sont les partenaires clés avec qui je vais travailler ?
- Quelles sont les principales dépenses et recettes générées par mon activité ?

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Le Business Model CANVAS

S'appuie sur la méthode développée par Alexander Osterwalder et Yves Pigneur
Dans *Business Model Nouvelle Génération*

Distribué sous licence Creative Commons

http://www.businessmodelgeneration.com/

Permet de :

01 **Avoir une vision d'ensemble du projet**

02 **Détecter les zones d'ombres de son projet**

03 **Structurer sa pensée et son projet**

04 **S'adapter à tous types de projet : du consultant au restaurateur**

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

BUSINESS MODEL CANVAS - Comment s'y prendre ?

PARTENAIRES

Quels sont les partenaires dont j'ai besoin ?
- Quelles activités font mes partenaires ?
- Quelles activités stratégiques vais-je sous-traiter ?

Fournisseur.e.s
Ex : Rungis pour les légumes

Sous-traitants

Prescripteur.rice.s/ Influenceur
Ex : Boulangerie de mon quartier, bloggueur.se.s

Prestataires externes
Ex : expert-comptable.

Organisations professionnelles
Ex : BGE Parif

ACTIVITÉS

RESSOURCES

OFFRE/SERVICE

Quel produit/service ?
La composition/descriptif détaillé

Les **3 solutions** que vous proposez aux 3 problèmes de vos client.e.s :
solution 1,
solution 2,
solution 3

Votre **positionnement ?** :
Ex : «Ikéa : self service d'ameublement abordable
Vos **avantages indéniables** par rapport à vos concurrents :
Ex : moins cher, personnalisable, plus performant, plus accessible, nouveau…
Slogan ou description synthétique de 10 mots maximum.

Mes **tarifs ?**
Mes **valeurs** ?

RELATIONS CLIENT.E.S BÉNÉFICIAIRES

CANAUX

Comment atteindre vos client.e.s?
Où et quand :
Ex : une boutique, un site e-commerce, sur les marchés, dans les foires et salons, en prospection directe.
Quels moyens :
Ex : cartes de visite, flyers, affiches, site internet, réseau sociaux, presse, flocage du véhicule, signalétique, enseigne lumineuse, bouche à oreille, événements, newsletter ….

CLIENT.E.S/BÉNÉFICIAIRES

IMAGINEZ-EN UN.E SEUL..E :
QUEL EST SON PRÉNOM ?

- **Client.e Particulier.e (BtoC)**

À Première vue : son âge, son métier, son lieu d'habitation, catégorie socioprofessionnelle, situation de famille, nombre d'enfants.
Plus précisément : son habitat, le type de logement, son quartier, ses loisirs, ses engagements associatifs, ses envies, ses peurs, ses buts, ses projets/rêves, sa personnalité, son style
Comment s'informe-t-elle : blog, réseaux sociaux, journal, radio…

- **Client.e Professionnel.le (BtoB)**

Activité, nombre de salarié, implantation, zone de chalandise, localisation, CA, ses clients types…
Son environnement : fournisseurs, sous-traitants, évolution du secteur, réglementation…
Un interlocuteur : ses missions, son travail, ses habitudes d'informations, ses préoccupations. Cf: le profil du client particulier

- **Ses 3 plus grands problèmes :**

Problème 1, Problème 2, Problème

COÛTS / BESOINS

SOURCES DE REVENU

BGE PaRIF
Appui aux entrepreneurs

Objectif de l'atelier

Etapes clés : de l'idée à la création

Quel est mon marché ?

L'outil BMC pour son étude terrain

Identifier ses clients/cible

Comment se positionner

Quelle est mon offre ?

Canaux de distribution et communication

Développer mon réseau/ les partenaires

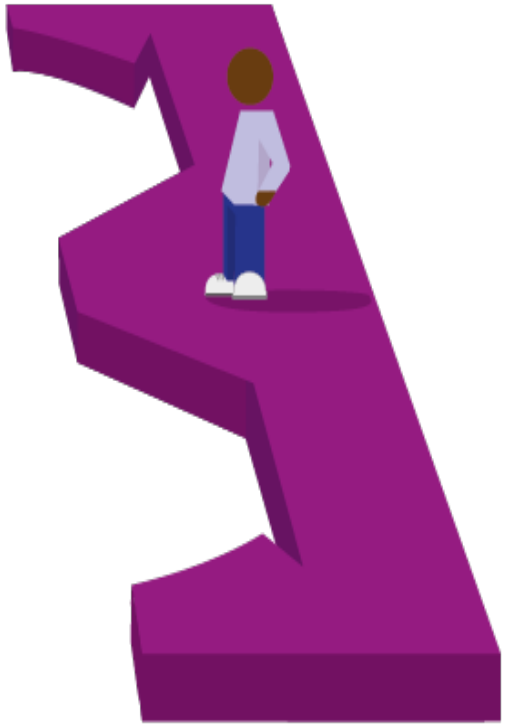
Outils

BUSINESS MODEL CANVAS - Comment s'y prendre ?

BGE PaRIF
Appui aux entrepreneurs

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Identifier ses clients



Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Client.e/Bénéficiaire

UN.E PROFESIONNEL.LE

Son identité

Statut, nombre de salaries, zone de chalandise, localisation, CA

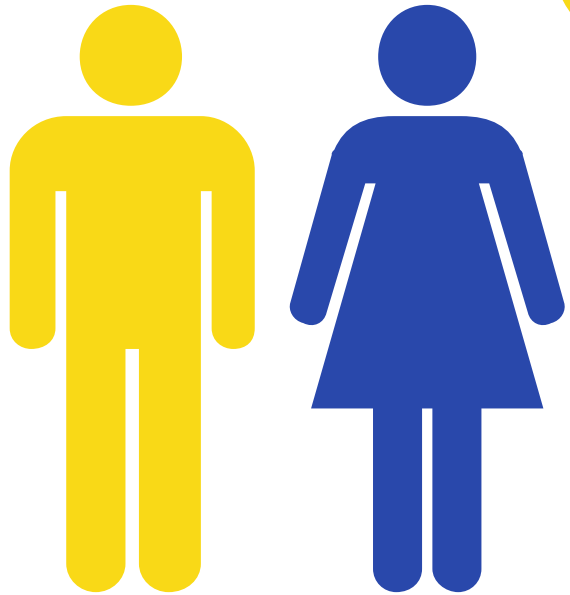
Environnement

Fournisseur, sous traitant, règlementation

Interlocuteur.rice

Missions, travail, habitudes d'informations, préoccupations. Cf: le profil du client particulier.

Son prénom ?



MES 3 plus grands problèmes ?

UNE PERSONNE

Son identité

Âge, sexe, métier, lieu d'habitation, CSP, situation de famille, nombre d'enfants.

Plus précisemment

Loisirs, envies, peurs, buts, ses projets/rêves, sa personnalité, son style.

Ses moyens d'information

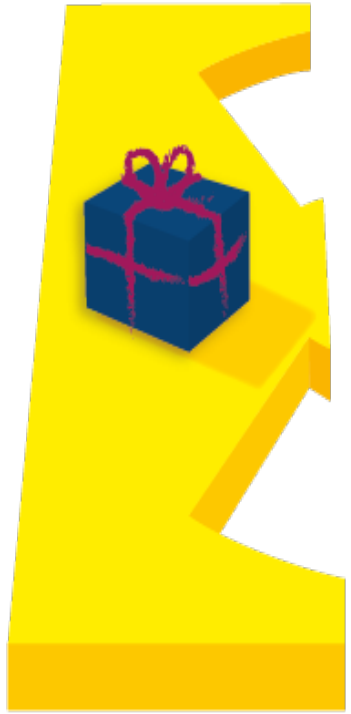
Journal, blog, réseaux sociaux, radio...

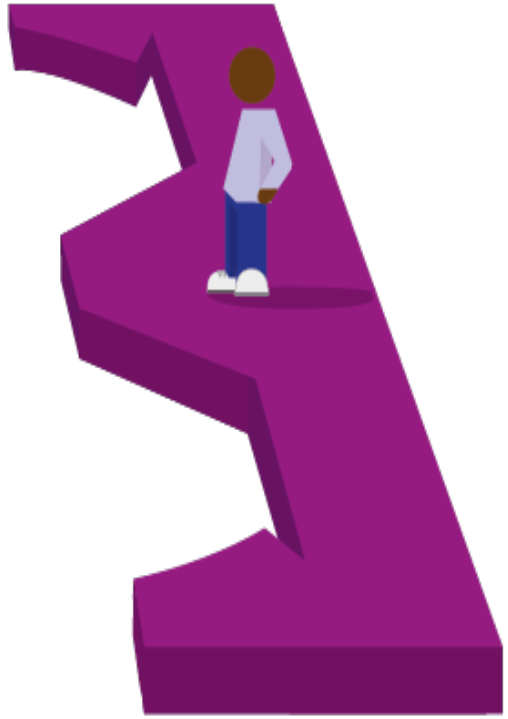
Son prénom ?

BGE PaRIF
Appui aux entrepreneurs

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Quelle est mon offre ?





Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Quelle est mon offre ?

- **Le positionnement**

01	02	03
La concurrence	**Vos tarifs**	**La différentiation**
• Identifier mes concurrents: • Quels sont leurs tarifs ? • Que vendent-ils ? • Comment communiquent-ils ? • Où vendent-ils ? • Les +/-	• Forfaitaire • A l'heure • Au produit ou panier moyen • Haut de gamme, moyen de gamme…?	•Ce qui vous différencie de la concurrence ?

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Quelle est mon offre ?

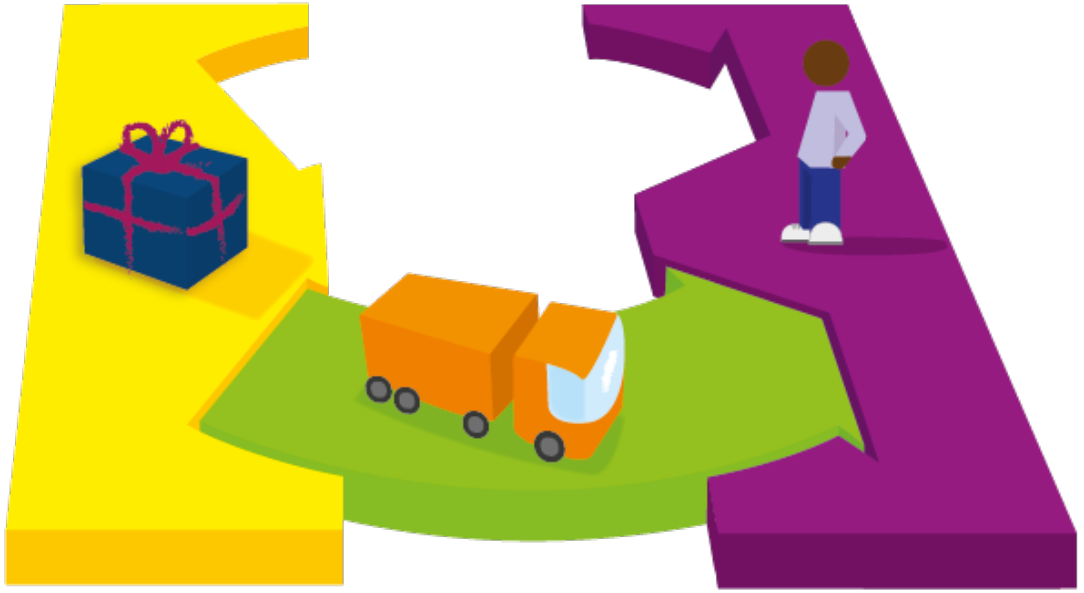
• Produit / Service ?

01	02	03	04
Le contenu	**Les solutions**	**Les avantages**	**Les valeurs**
• Qu'est-ce que je vends ?	• Solution 1 • Solution 2 • Solution 3 • Réponses aux problématiques clients personas	• Quel avantage procure votre produit/service à votre client persona	• Solidarité, Bien-être, Argent, Sport, Multiculturalité, Liberté, Responsabilité, L'innovation, La performance, Le respect, La convivialité, La fierté, l'excellence dans les produits

BGE PaRIF
Appui aux entrepreneurs

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Canaux de distribution et communication



Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Les Canaux

De Distribution

Comment atteindre mon premier client ?

Une boutique
Un site e-commerce
Sur les marchés
Dans les foires et salons
En prospection directe

Zone de chalandise/périmètre d'activité

De Communication

Comment communiquer auprès de ma cible ?

On line

Charte graphique
Site internet
Réseau sociaux
Newsletter

Off line

Cartes de visite
Flyers
Affiches
Presse
Flocage du véhicule
Signalétique
Enseigne lumineuse
Evénements

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Partenaires

BGE PaRIF
Appui aux entrepreneurs

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Partenaires

01 **Fournisseurs**
Ex : Rungis

02 **Sous-traitants**
Ex: Usines

03 **Prestataires Extérieurs**
Ex: Comptable, banquiers

04 **Prescripteurs/Influenceurs**
Ex: Boulangerie, Blogeurs

05 **Organisations Professionnelles**
Ex: BGE

06 **Autres**

BGE PaRIF
Appui aux entrepreneurs

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

À vous de jouer!

En trinôme, vous allez bâtir les 4 cases de votre BMCanvas

1. Vous identifiez une cible
2. Vous proposez votre offre,
3. Vous expliquez votre différentiation, qui sont vos concurrents ?
4. Vous cherchez les bons canaux de commercialisation et communication pour cette cible
5. Vous valorisez les partenariats

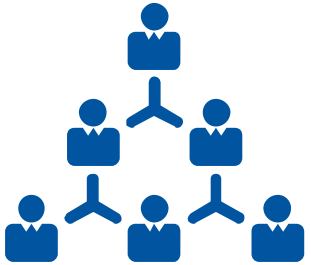
Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

À vous de jouer!

En trinôme, vous allez bâtir les 4 cases de votre BMCanvas

Ponctualité

Participation & Collaboration



Bienveillance & Intelligence collective

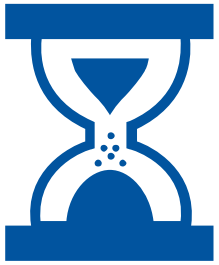
Déconnexion du téléphone

BGE PaRIF
Appui aux entrepreneurs

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

À vous de jouer!

En trinôme, vous allez bâtir les 4 cases de votre BMCanvas



10 minutes
de
préparation seul

15 minutes
de
présentation / participant

Vous pouvez prendre 5min de pause entre les deux étapes

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Restitution

- **Questions/réponses**

Avez-vous eu des difficultés à faire l'exercice ?

Si oui, sur quelles parties ?

Cela vous permet-il d'y voir plus clair sur votre projet ?

BGE PaRIF
Appui aux entrepreneurs

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Bureau Virtuel

Mon Bureau Virtuel est un ensemble de solutions digitales proposées par BGE pour vous aider à réussir dans votre projet entrepreneurial. Via votre espace personnel vous pourrez :

- Garder un lien permanent avec votre conseiller-formateur
- Développer votre réseau en accédant à une communauté de pairs et de partenaires
- Avoir une vision claire de l'avancée de votre projet de création ou de développement d'entreprise
- Disposer d'une bibliothèque de ressources sur mesure, sélectionnées pour répondre à vos questions et accessibles en permanence
- Suivre l'acquisition de vos nouvelles compétences au fur et à mesure du parcours

Mon Bureau Virtuel est au cœur de la pédagogie de BGE fondée sur un accompagnement personnalisé, qui vous permet d'apprendre par le faire en appliquant immédiatement à votre projet les savoir-faire transmis.

Mon bureau virtuel par BGE

Mon Bureau Virtuel

BGE PaRIF
Appui aux entrepreneurs

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Passeport

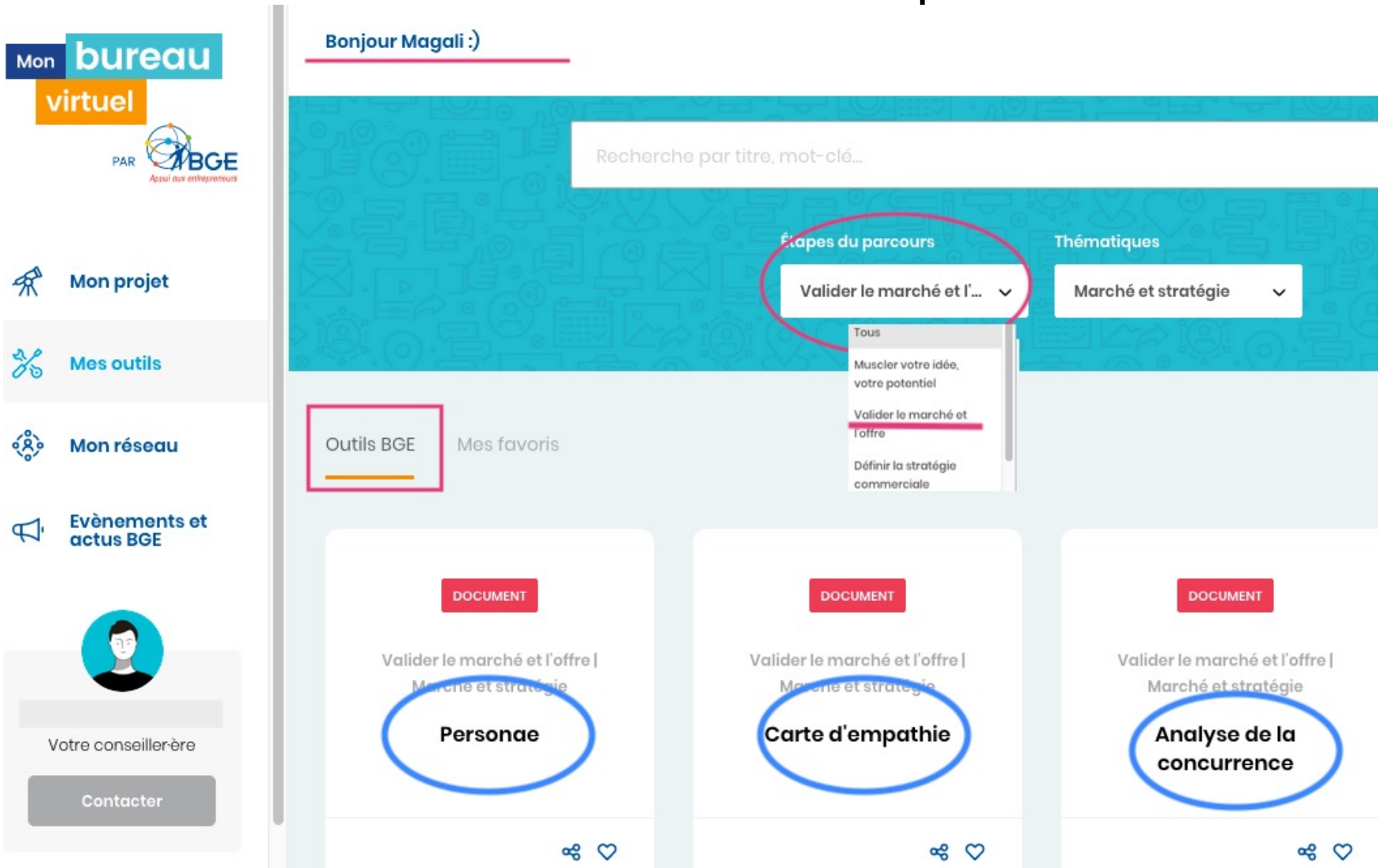
Votre plan de route :

- Regarder la vidéo 4 : https://www.bge-parif.com/bureau-virtuel
- Complétez la première partie sur le projet
- Compléter les opportunités et les menaces

Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Pour aller plus loin !

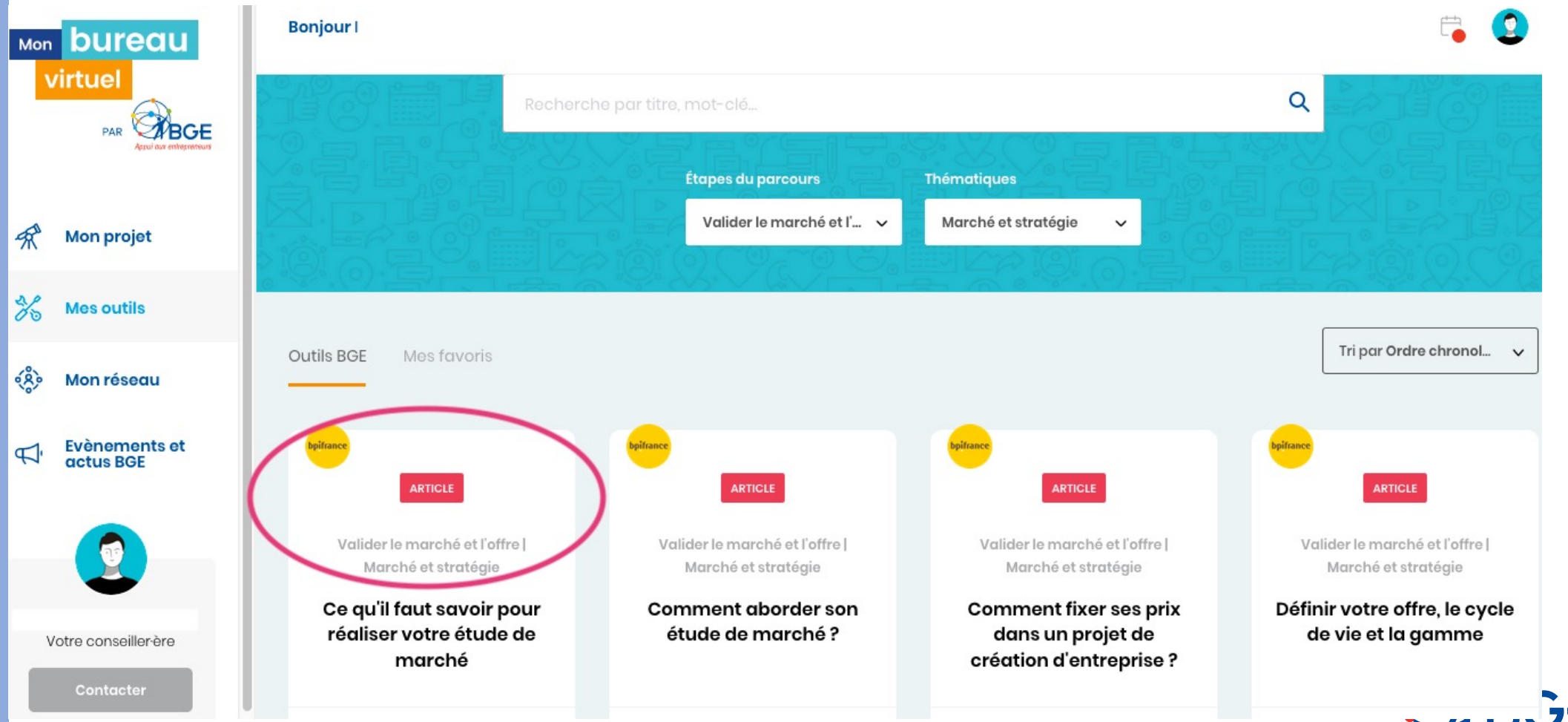
Sur votre bureau virtuel, vous trouverez Les différents outils de travail à exploiter suite à l'atelier



Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Pour aller plus loin !

Sur votre bureau virtuel, vous trouverez
Une documentation BPI à lire suite à l'atelier



Objectif de l'atelier
Etapes clés : de l'idée à la création
Quel est mon marché ?
L'outil BMC pour son étude terrain
Identifier ses clients/cible
Comment se positionner
Quelle est mon offre ?
Canaux de distribution et communication
Développer mon réseau/ les partenaires
Outils

Pour aller plus loin !

SWOT

- Pourquoi ?
- Identifier les facteurs internes et externes favorables et défavorables à la réalisation de vos objectifs

	Atouts	Négatif
Interne	Force :	Faiblesse :
Externe	Opportunités :	Menaces :

PaRIF
Appui aux entrepreneurs

Pour aller plus loin !

Votre plan de route :

- Décrivez vos personae
- Réalisez votre étude de concurrence
- Finalisez votre BM CANVAS
- Complétez votre SWOT

MERCI

Pour toute information concernant nos formations,
Contactez-nous ici :

formation@bge-parif.com 01 43 55 09 48

http://www.bge-parif.com/

BGE PaRIF
Appui aux entrepreneurs