

SPECIMEN. Cet exemple est fictif et pourra servir de modèle

Exemplaire de plan de développement de projet

La poussette qui se plie en 3 et non en 2, pour prendre moins de place

1) Nom de projet

Magicpush

2) Description du produit, service ou concept

Vente en ligne de poussettes pliables en 3.

3) Quelles sont les fonctionnalités du produit ou service proposé ? (Exposer les performances du projet, le confort d'utilisation, la rapidité d'exécution, les points forts, et les points faibles ...)

La nouvelle poussette qui se plie en trois est une poussette plus maniable, au pliage ultra compact, qui prend 40% de place en moins. Son système de fixation très pratique permet de la fixer et de la débloquer d'une seule main. Un dispositif triple sécurité a été mis en place pour empêcher les pliages accidentels.

4) En quoi le produit ou service correspond à un besoin non couvert par le marché ? (Qui y a-t-il d'innovant dans ce projet?)

Les poussettes que l'on trouve sur le marché aujourd'hui, présentent un inconvénient majeur : même pliées, elles prennent énormément de place, que ce soit dans les petits appartements, ou, plus gênant, dans le coffre de la voiture. Grâce à ce nouveau concept de poussettes qui se plient en 3, une fois rabattues, elles peuvent être rangées partout sans encombrer.

5) a / Y a-t-il des concurrents directs ou indirects identifiés ? Si oui qui sont-ils ?

Le concept est nouveau, il n'y a pas de concurrent pour ce système.

5) b/ S'il existe des concurrents, Quels sont les éléments de différenciation par rapport à la concurrence ? (En quoi mon offre est elle plus intéressante que celle des concurrents?)

5) c/ En quoi le projet de business présente t il un atout majeur ?

Nous avons trouvé avec notre équipe technique, des solutions pour que les articulations de la poussette soient robustes et facilement pliables.
Ainsi, l'atout commercial et pratique de la poussette pliable en 3 ne souffre pas d'une fragilité accrue.

**6) a/ Quelles seront les sources de revenus de ce projet de business?
(Décrire ici le modèle économique du projet :**

- **vente de produit au détail,**
- **vente via des distributeurs,**
- **vente à des détaillants revendeurs,**
- **vente par correspondance,**
- **vente de services par abonnements,**
- **vente de prestation forfaitaire**

6) b/ La source de revenus du projet va-t-elle provenir des utilisateurs et/ou bien par des tiers par exemple publicité, bannières ...)

La boutique en ligne sera la source principale de vente de nos produits, que nous livrerons aux acheteurs de poussettes par transporteur.

Dans un second temps, nous allons vendre les poussettes via des chaînes spécialisées, comme Verbaudet..

7) Quel est l'état d'avancement du projet ? (Le projet est il opérationnel ou bien est-il encore en construction)

La conception de la poussette est achevée, le site Internet avec vente en ligne sont au point. Reste la validation du premier exemplaire, la production des poussettes en série, et la mise sur le marché du produit.

Pour cela, une campagne de communication par e-mailing (base achetée à un prestataire spécialisé) et un bon référencement Google sont à définir. Et budgétiser.

8) Quels sont les fonds nécessaires à prévoir pour le lancement du projet ? (Fournitures, Lancement première production, coûts de communication, local commercial, employés)

Prévoir

- 50'000 euros pour la première production de poussettes (1000 poussettes pour un d'environ 50 euros par poussette)
- Entre 5000 et 10000 euros de frais de communication publicitaires afin de faire connaître le produit et le site Internet.

9) Total des achats et coûts à prévoir pour la réalisation de l'idée/concept

55'000 euros environ

10) a / Prix de vente du concept (Prix majoré de 5% lors de la vente pour commission)

20000 euros

10) b/ Quels sont les éléments cédés à l'acheteur du concept de business :

- le projet détaillé, contenant tous les détails du projet, de la vente, du circuit de commercialisation
- le site WEB (boutique en ligne)
- le nom de domaine acheté
- les plans de fabrication de ladite poussette
- les adresses des fournisseurs contactés
- le dépôt de Propriété Intellectuelle déposé sur le site depotconcept.com
- l'acte de vente cédant tous les droits ou revendications possibles au projet.

11) Quel profil est prévu pour les membres clés de l'équipe de développement du projet ? (Décrire la constitution de l'équipe idéale autour de ce projet ainsi que leurs responsabilités)

Ce projet nécessite au départ une équipe réduite mais couvrant tous les aspects de son développement : commercial, marketing, production (la maintenance du site WEB pouvant être externalisée chez une WEB AGENCY)

Le plus urgent est de trouver une usine de production

Un télé conseiller pour le service clientèle et le service après vente sera nécessaire dès les premières ventes..