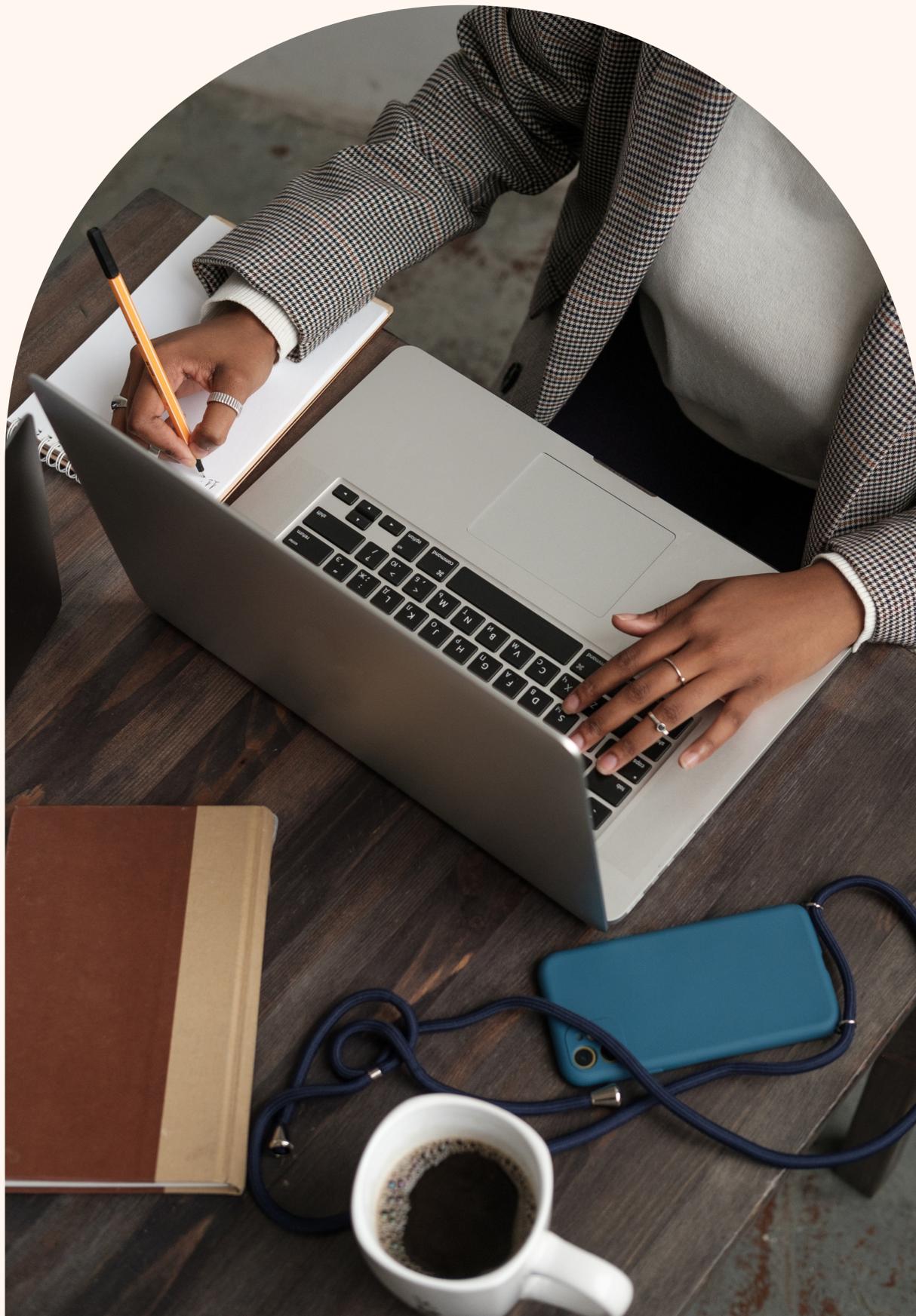


13 ÉTAPES POUR

CRÉER SON BUSINESS



TÉLÉCHARGEZ VOTRE GUIDE

SOMMAIRE

1. VÉRIFIER SON IDÉE

2. CHOISIR SON NOM

3. RÉALISER SON BENCHMARK

4. FAIRE SON BUSINESS PLAN

5. CHOISIR SON CLIENT CIBLE

6. CHOISIR SON STATUT JURIDIQUE

7. IMMATRICULER SA SOCIÉTÉ



SOMMAIRE

8. DÉFINIR LA STRATÉGIE DE COMMUNICATION



9. CRÉER SON IDENTITÉ VISUELLE



10. CRÉER SON SITE INTERNET



11. METTRE EN PLACE SA STRATÉGIE MARKETING



12. TROUVER SES PREMIERS CLIENTS



13. TROUVER DES FINANCEMENTS



QUI SUIS-JE ?

CEO DE CESAREA AGENCY, FONDATRICE DE GIRL BOSS

- DIPLÔMÉE EN MASTER DE RECHERCHE EN ÉTUDES LITTÉRAIRES ET TITULAIRE DU CAPES.
- PROFESSEUR DE COMMUNICATION NUMÉRIQUE À L'UNIVERSITÉ AIX-MARSEILLE.
- EN PARALLÈLE DE MES ÉTUDES, J'AI DÉBUTÉ DANS L'ENTREPRENEURIAT EN 2016. CELA FAIT DÉJÀ 7 ANS.

AUJOURD'HUI

JE SUIS AUJOURD'HUI À LA TÊTE DE DEUX ENTREPRISES DONT CESAREA AGENCY, ORGANISME DE FORMATION SPÉCIALISÉ DANS LA PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ.

JE M'APPELLE AXELLE



WWW.GIRL-BOSS.COM



ÉTAPE 1



VÉRIFIER SON IDÉE

CESAREA

VÉRIFIER SON IDÉE

VALIDER SON IDÉE EST UNE ÉTAPE ESSENTIELLE AVANT DE LANCER SON PROJET. IL EST NÉCESSAIRE DE SE POSER LES QUESTIONS SUIVANTES POUR SAVOIR SI SON PROJET EST VIABLE :

- EXISTE-T-IL UN MARCHÉ ?
- SI OUI, QUELLE EST SA DIMENSION ?
- À QUEL(S) BESOIN(S) OU PROBLÈME(S) JE RÉPONDS ?
- QUI SONT MES CONCURRENTS ?
- QUE PROPOSENT-ILS ?
- QUELLE EST MON OFFRE ?
- QUELS SONT LES AVANTAGES / INCONVÉNIENTS PAR RAPPORT À CE QUE PROPOSE MES CONCURRENTS ?
- QUELS SONT LES FACTEURS ESSENTIELS POUR LA DEMANDE ?
- QUELLES SONT LES PERSPECTIVES D'ÉVOLUTION DE MON PROJET ?

ÉTAPE 2



CHOISIR SON NOM

CESAREA

CHOISIR SON NOM

- FAITES UNE LISTE DE NOMS POSSIBLES : COMMENCEZ PAR FAIRE UNE LISTE DE TOUS LES NOMS QUI VOUS VIENNENT À L'ESPRIT. ESSAYEZ DE CHOISIR DES NOMS QUI SONT COURTS, FACILES À PRONONCER ET À RETENIR.
- ÉVITEZ LES NOMS SIMILAIRES À D'AUTRES ENTREPRISES EXISTANTES.
- TESTEZ LE NOM : TESTEZ-LES DIFFÉRENTES SUGGESTIONS AUPRÈS DE VOTRE PUBLIC CIBLE. ATTENTION : ON PARLE BIEN DE VOTRE PUBLIC CIBLE, PAS DE VOTRE ENTOURAGE.
- SOYEZ ORIGINALE : ESSAYEZ DE CHOISIR UN NOM ORIGINAL ET MÉMORABLE.
- VÉRIFIEZ SI SON NOM EST DISPONIBLE SUR L'INPI, EN TANT QUE NOM DE DOMAINE POUR LE SITE WEB ET SUR INSTAGRAM.

ÉTAPE 3

RÉALISER SON

BENCHMARK

CESAREA

RÉALISER SON

BENCHMARK

UNE ÉTUDE DE LA CONCURRENCE EST UNE ANALYSE DÉTAILLÉE DES ENTREPRISES QUI OPÈRENT SUR LE MÊME MARCHÉ QU'UNE ENTREPRISE DONNÉE.

L'OBJECTIF DE CETTE ÉTUDE EST D'OBTENIR DES INFORMATIONS SUR LES FORCES ET LES FAIBLESSES DES CONCURRENTS, LEUR POSITIONNEMENT SUR LE MARCHÉ, LEURS PRODUITS ET SERVICES, LEUR STRATÉGIE DE MARKETING, LEUR IMAGE, ETC.

ELLE PERMET À UNE ENTREPRISE DE MIEUX COMPRENDRE SON MARCHÉ ET DE DÉFINIR UNE STRATÉGIE QUI LUI PERMETTRA DE SE DÉMARQUER DE SES CONCURRENTS.

EN IDENTIFIANT LES AVANTAGES ET LES INCONVÉNIENTS DE CHAQUE CONCURRENT, UNE ENTREPRISE PEUT CONCEVOIR UNE STRATÉGIE QUI MET EN AVANT SES PROPRES FORCES ET MINIMISE SES FAIBLESSES PAR RAPPORT À LA CONCURRENCE.

ÉTAPE 4



LE BUSINESS PLAN

CESAREA

FAIRE SON

BUSINESS PLAN

UN BUSINESS PLAN EST UN DOCUMENT ÉCRIT QUI TRADUIT LA STRATÉGIE, LES OBJECTIFS ET LES PROJECTIONS FINANCIÈRES D'UNE ENTREPRISE.

UN BUSINESS PLAN COMPREND GÉNÉRALEMENT PLUSIEURS SECTIONS, TELLES QU'UNE ANALYSE DE MARCHÉ, UNE DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE ET DE SA STRATÉGIE, UNE ÉVALUATION FINANCIÈRE PRÉVISIONNELLE, UNE ANALYSE DE LA CONCURRENCE ET UNE STRATÉGIE DE MARKETING ET DE VENTES.

JE VOUS INVITE À TÉLÉCHARGER NOTRE GUIDE GRATUIT

"COMMENT RÉALISER SON BUSINESS PLAN?" POUR + D'INFOS.

ÉTAPE 5



SON CLIENT CIBLE

CESAREA

TROUVER SON

LE CLIENT CIBLE

CE SONT LES CLIENTS QUI SONT CONSIDÉRÉS COMME ÉTANT LES PLUS SUSCEPTIBLES D'ACHETER LES PRODUITS OU SERVICES PROPOSÉS PAR UNE ENTREPRISE.

LE CLIENT CIBLE EST SOUVENT DÉFINI EN TERMES DE CRITÈRES DÉMOGRAPHIQUES, PSYCHOGRAPHIQUES OU COMPORTEMENTAUX, TELS QUE L'ÂGE, LE SEXE, LE NIVEAU DE REVENU, LA LOCALISATION GÉOGRAPHIQUE, LES CENTRES D'INTÉRÊT, LES HABITUDES D'ACHAT, ETC...

EN IDENTIFIANT LE CLIENT CIBLE, UNE ENTREPRISE PEUT AJUSTER SA STRATÉGIE DE MARKETING ET DE COMMUNICATION POUR MIEUX RÉPONDRE AUX BESOINS DE CE PUBLIC, MIEUX COMMUNIQUER AVEC LUI ET AINSI AUGMENTER SES CHANCES DE SUCCÈS SUR LE MARCHÉ.

JE VOUS INVITE À TÉLÉCHARGER NOTRE GUIDE GRATUIT

"COMMENT RÉALISER SON BUSINESS PLAN?" POUR + D'INFOS.

ÉTAPE 6



LE STATUT JURIDIQUE

CHOISIR SON

STATUT JURIDIQUE

CHOISIR LE BON STATUT JURIDIQUE EST UNE ÉTAPE CRUCIALE LORS DE LA CRÉATION D'UNE ENTREPRISE.

IL PEUT AVOIR UN IMPACT SUR LES RESPONSABILITÉS ET LES OBLIGATIONS DE L'ENTREPRISE, SON RÉGIME FISCAL, LES OBLIGATIONS COMPTABLES, LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES, LA RESPONSABILITÉ PERSONNELLE DES DIRIGEANTS ET L'ACCÈS AUX FINANCEMENTS.

EXEMPLE D'ERREUR : SI VOUS CHOISISSEZ UNE FORME JURIDIQUE QUI NE CORRESPOND PAS À VOTRE ACTIVITÉ, VOUS RISQUEZ DE PAYER DES IMPÔTS PLUS ÉLEVÉS QUE NÉCESSAIRE.

LES CONSÉQUENCES D'UNE

ERREUR DE CHOIX

- CERTAINES FORMES JURIDIQUES PEUVENT RENDRE DIFFICILE L'OBTENTION DE FINANCEMENTS, NOTAMMENT POUR LES ENTREPRISES INDIVIDUELLES.
- CERTAINES FORMES JURIDIQUES ONT DES OBLIGATIONS ADMINISTRATIVES ET COMPTABLES PLUS LOURDES QUE D'AUTRES, CE QUI PEUT ÊTRE UN FACTEUR DE COMPLEXITÉ ET DE COÛT POUR LES ENTREPRENEURS.
- PROTECTION SOCIALE LIMITÉE : SELON LA FORME JURIDIQUE CHOISIE, LA PROTECTION SOCIALE DES DIRIGEANTS PEUT ÊTRE LIMITÉE.

IL EST DONC ESSENTIEL DE BIEN RÉFLÉCHIR À LA FORME JURIDIQUE LA PLUS ADAPTÉE À VOTRE ACTIVITÉ ET À VOS OBJECTIFS.

CHOISIR SON

STATUT JURIDIQUE

VOICI QUELQUES-UNS DES STATUTS JURIDIQUES LES PLUS COURANTS POUR LES ENTREPRISES :

1. L'ENTREPRISE INDIVIDUELLE : L'ENTREPRENEUR EXERCE SEUL SON ACTIVITÉ SANS CRÉER UNE ENTITÉ JURIDIQUE DISTINCTE DE SA PERSONNE.

2. LA MICRO-ENTREPRISE : LE RÉGIME EST RÉSERVÉ AUX ENTREPRISES INDIVIDUELLES DONT LE CHIFFRE D'AFFAIRES EST INFÉRIEUR À UN CERTAIN SEUIL. IL OFFRE DES AVANTAGES FISCAUX ET SIMPLIFIE LES FORMALITÉS ADMINISTRATIVES.

3. LA SOCIÉTÉ À RESPONSABILITÉ LIMITÉE (SARL) : CE STATUT JURIDIQUE EST COURANT POUR LES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES. IL OFFRE UNE PROTECTION LIMITÉE DE LA RESPONSABILITÉ DES DIRIGEANTS ET DES ASSOCIÉS.

4. LA SOCIÉTÉ PAR ACTIONS SIMPLIFIÉE (SAS) : COURAMMENT UTILISÉE POUR LES START-UPS ET LES ENTREPRISES EN CROISSANCE. CE STATUT OFFRE UNE GRANDE FLEXIBILITÉ DANS LA GESTION DE L'ENTREPRISE DE LIMITER LA RESPONSABILITÉ DE L'ASSOCIÉ UNIQUE. CELA PERMET LA SÉPARATION DE SON PATRIMOINE PERSONNEL AVEC SON PATRIMOINE PROFESSIONNEL.

ÉTAPE 7



LES FINANCEMENTS

CESAREA

TROUVER DES

FINANCEMENTS

ÉTAPE ESSENTIELLE POUR DÉMARRER OU DÉVELOPPER SON PROJET. EN EFFET, DE NOMBREUSES ENTREPRISES NÉCESSITENT DES INVESTISSEMENTS IMPORTANTS POUR ACQUÉRIR DES ÉQUIPEMENTS, FINANCER DES STOCKS, EMBAUCHER DU PERSONNEL OU DÉVELOPPER LEUR ACTIVITÉ. ON PARLE D'ENTREPRISE À "FORTE INTENSITÉ CAPITALISTIQUE"

VOICI QUELQUES RAISONS POUR LESQUELLES IL EST IMPORTANT DE TROUVER DES FINANCEMENTS POUR SON ENTREPRISE :

1. FINANCER LES INVESTISSEMENTS INITIAUX.
2. ASSURER LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE.
3. FINANCER DES BESOINS PONCTUELS.
4. PRÉSERVER SA TRÉSORERIE.
5. RENFORCER SON IMAGE DE MARQUE.

ÉTAPE 8



IMMATRICULER

SON ENTREPRISE



CESAREA



IMMATRICULER

SON ENTREPRISE

L'IMMATRICULATION CONSISTE À ENREGISTRER JURIDIQUEMENT SON ENTREPRISE AUPRÈS DES AUTORITÉS COMPÉTENTES. CELA LUI PERMET DE LUI DONNER UNE EXISTENCE LÉGALE.

VOICI LES ÉTAPES À SUIVRE POUR IMMATRICULER SON ENTREPRISE :

- CHOISIR LE STATUT JURIDIQUE DE L'ENTREPRISE.
- CHOISIR LE NOM DE L'ENTREPRISE ET VÉRIFIER QU'IL N'EST PAS DÉJÀ UTILISÉ.
- RÉDIGER LES STATUTS DE L'ENTREPRISE ET LES FAIRE ENREGISTRER.
- DÉPOSER UN DOSSIER D'IMMATRICULATION AU CENTRE DE FORMALITÉS DES ENTREPRISES (CFE) COMPÉTENT.
- OBTENIR UN NUMÉRO D'IDENTIFICATION.
- S'ENREGISTRER AUPRÈS DES DIFFÉRENTES ADMINISTRATIONS, NOTAMMENT FISCALES ET SOCIALES.

CELA PEUT VARIER EN FONCTION DU TYPE D'ENTREPRISE ET DE LA RÉGION OÙ ELLE EST ENREGISTRÉE.

ÉTAPE 9

LA STRATÉGIE DE COMMUNICATION

CESAREA

LA STRATÉGIE DE COMMUNICATION

UNE STRATÉGIE DE COMMUNICATION EST UN PLAN D'ACTION QUI VISE À PROMOUVOIR L'IMAGE, LES PRODUITS OU SERVICES D'UNE ENTREPRISE, EN UTILISANT DIFFÉRENTS MOYENS DE COMMUNICATION.

PAR EXEMPLE, ELLE PEUT INCLURE DES CAMPAGNES PUBLICITAIRES SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX, DANS LA PRESSE OU SUR DES SUPPORTS PHYSIQUES COMME DES PANNEAUX D'AFFICHAGE.

ELLE PEUT ÉGALEMENT INCLURE DES RELATIONS PUBLIQUES, DES ÉVÉNEMENTS SPONSORISÉS, DES PROGRAMMES DE FIDÉLISATION ... ETC.

QUELS SERONT VOS POINTS DE CONTACT AVEC VOTRE CIBLE ?

ÉTAPE 10



L'IDENTITÉ VISUELLE

CESAREA

CHOISIR SON

IDENTITÉ VISUELLE

C'EST L'ENSEMBLE DES ÉLÉMENTS GRAPHIQUES QUI PERMETTENT DE REPRÉSENTER L'ENTREPRISE VISUELLEMENT.

ELLE EST CONSTITUÉE DE DIFFÉRENTS ÉLÉMENTS, TELS QUE LE LOGO, LES COULEURS, LES TYPOGRAPHIES, LES PICTOGRAMMES, LES FORMES, LES IMAGES, ETC.

UNE IDENTITÉ VISUELLE BIEN PENSÉE PEUT AIDER À RENFORCER L'IMAGE DE L'ENTREPRISE ET À LA RENDRE PLUS ATTRACTIVE POUR LES CLIENTS POTENTIELS.

ELLE DOIT ÊTRE COHÉRENTE AVEC LES VALEURS DE L'ENTREPRISE ET REFLÉTER SON POSITIONNEMENT SUR LE MARCHÉ.

ÉTAPE 11



SON SITE INTERNET

CESAREA

CRÉER SON

SITE INTERNET

CRÉER UN SITE INTERNET POUR SON ENTREPRISE PEUT ÊTRE UNE ÉTAPE IMPORTANTE POUR DÉVELOPPER SA PRÉSENCE EN LIGNE ET ATTEINDRE DE NOUVEAUX CLIENTS.

VOICI 2 CMS POUR CRÉER VOTRE SITE (CONTENT MANAGEMENT SYSTEM, C'EST-À-DIRE SYSTÈME DE GESTION DE CONTENU) :

- SHOPIFY POUR UNE BOUTIQUE DE VENTE PURE.
- WORDPRESS POUR UN SITE VITRINE POUVANT INCLURE UNE PARTIE E-COMMERCE.

ILS EXISTENT ÉGALEMENT D'AUTRES CMS.
À VOUS D'IDENTIFIER LE MEILLEUR EN FONCTION DE VOS BESOINS ET PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT.

ÉTAPE 12



LA STRATÉGIE

MARKETING

CESAREA

LA STRATÉGIE

MARKETING

ELLE VISE À DÉTERMINER LA MANIÈRE DONT L'ENTREPRISE PEUT SE DIFFÉRENCIER DE SES CONCURRENTS, RÉPONDRE AUX BESOINS DE SES CLIENTS ET ATTEINDRE SES OBJECTIFS DE VENTE ET DE CROISSANCE.

LA STRATÉGIE MARKETING S'APPUIE SUR L'ANALYSE DE PLUSIEURS ÉLÉMENTS CLÉS, TELS QUE LE MARCHÉ, LA CONCURRENCE, LE PROFIL DES CLIENTS, LES PRODUITS ET SERVICES PROPOSÉS, LES CANAUX DE DISTRIBUTION, LES PRIX, ETC.

ELLE DÉFINIT ENSUITE LES ACTIONS À METTRE EN PLACE POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS FIXÉS, COMME LA CRÉATION DE CAMPAGNES PUBLICITAIRES, L'OPTIMISATION DU SITE WEB, LE DÉVELOPPEMENT DE LA NOTORIÉTÉ DE LA MARQUE OU ENCORE LA MISE EN PLACE DE PROGRAMMES DE FIDÉLISATION.

ELLE DOIT ÊTRE SUFFISAMMENT FLEXIBLE POUR S'ADAPTER AUX ÉVOLUTIONS DU MARCHÉ ET DE LA CONCURRENCE. ELLE DOIT ÉGALEMENT PRENDRE EN COMPTE LES RESSOURCES FINANCIÈRES ET HUMAINES DISPONIBLES POUR SA MISE EN ŒUVRE.

ÉTAPE 13



LES PREMIERS CLIENTS



CESAREA



TROUVER SES

PREMIERS CLIENTS

TROUVER SES PREMIERS CLIENTS PEUT-ÊTRE L'UN DES DÉFIS LES PLUS IMPORTANTS POUR UNE ENTREPRISE NOUVELLEMENT CRÉÉE. VOICI QUELQUES CONSEILS :

- PROPOSER DES PROMOTIONS : OFFREZ DES PROMOTIONS OU DES REMISES À VOS PREMIERS CLIENTS POUR LES INCITER À ESSAYER VOTRE ENTREPRISE.
- PARTICIPER À DES ÉVÉNEMENTS : PARTICIPER À DES ÉVÉNEMENTS DE NETWORKING OU DES SALONS PROFESSIONNELS PEUT ÊTRE UNE BONNE OCCASION DE RENCONTRER DES PERSONNES INTÉRESSÉES PAR VOS PRODUITS OU SERVICES.
- PARLER DE VOTRE ENTREPRISE : PARLEZ DE VOTRE ENTREPRISE À VOTRE RÉSEAU DE CONTACTS PERSONNELS ET PROFESSIONNELS. VOUS POUVEZ ÉGALEMENT UTILISER LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR PRÉSENTER VOTRE ENTREPRISE À UN PUBLIC PLUS LARGE.

GIRL BOSS
BY CESAREA AGENCY

Suivez - nous



Ig || @cesareaagency