



étape 1

PACK

## DE L'IDÉE AU PROJET

+ de 10 h d'ateliers collectifs

+

2 entretiens individualisés

279 € TTC

Qu'il naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'une réorientation, votre projet de création commence par une idée. Elle doit répondre à un réel besoin du marché. Pour faciliter votre parcours et définir votre business model, les CCI de Poitou-Charentes vous proposent un dispositif personnalisé et structuré.

### PRÉPAREZ VOTRE PROJET ET DONNEZ-VOUS TOUTES LES CHANCES DE RÉUSSIR

#### L'entretien « découverte »

Vous avez besoin d'un avis extérieur sur le niveau de maturité de votre projet et d'être accompagné pour finaliser votre projet dans les meilleures conditions ?

Après l'analyse de vos besoins, nous définissons ensemble le parcours le plus adapté en fonction de l'avancement de votre projet ou de votre profil.

- ▶ Un état des lieux de l'avancement de votre projet de création d'entreprise
- ▶ Une prise de recul sur votre projet de création, pour identifier les points forts et les points faibles
- ▶ Déterminer les étapes à suivre et les modalités d'accompagnement adaptées
- ▶ Une préconisation personnalisée d'accompagnement, adaptée à vos besoins, composée de rendez-vous individuels, d'ateliers, de formations, entretiens avec des experts

### APPRENEZ À CONSTRUIRE VOTRE ÉTUDE DE MARCHÉ

#### Atelier : Votre produit/service et son marché

Comment construire votre étude de marché ? Quelles sont les sources d'information disponibles et comment les exploiter ?

- ▶ Savoir construire votre étude de marché
- ▶ Identifier les sources d'information et savoir les exploiter
- ▶ Savoir utiliser et synthétiser les informations recueillies pour déduire la faisabilité commerciale de votre projet



Pour en savoir plus, demandez la fiche  
Atelier Votre produit/service et son marché

### APRÉHENDEZ LE POSITIONNEMENT DE VOTRE PROJET D'ENTREPRISE

#### Atelier : Votre stratégie commerciale

Quel est le meilleur positionnement pour votre projet d'entreprise ?

- ▶ Comprendre l'ensemble des éléments qui constituent la stratégie commerciale
- ▶ Déterminer, planifier et chiffrer la politique commerciale la plus adaptée à votre projet
- ▶ Fixer des objectifs de vente
- ▶ Opérer des choix quant aux composantes de la politique commerciale et apprécier leurs incidences sur le développement de l'entreprise
- ▶ Réaliser un argumentaire de vente cohérent



Pour en savoir plus, demandez la fiche  
Atelier Votre stratégie commerciale

### CHOISISSEZ LE MEILLEUR POSITIONNEMENT POUR VOTRE PROJET D'ENTREPRISE

#### 2 entretiens individualisés

Des rendez-vous avec un conseiller référent pour discuter plus en profondeur de votre envie de créer une entreprise et de votre idée

- ▶ Échanger sur votre envie d'entreprendre et sur votre projet pour avoir la confirmation que votre projet est en cohérence avec votre personnalité et que vous avez bien pris la mesure de ce qu'implique la création d'entreprise
- ▶ Clarifier votre idée / projet de création d'entreprise
- ▶ Définir avec vous les actions à mener et les délais les plus adaptés pour vous aider à réaliser votre projet
- ▶ Des réponses concrètes à vos premières questions