

Révision d'une brillante idée d'entreprise

AVEZ-VOUS CE QU'IL FAUT ?

Non



Assurez-vous de vouloir être travailleur autonome

- Obtenez le soutien de votre famille et de vos amis.
- Trouvez des accompagnateurs en affaires et parlez avec eux.
- Lisez des livres sur des petites entreprises fructueuses.
- Assistez à des ateliers et à des cours destinés aux petites entreprises.
- Devenez membres d'associations commerciales.



Réévaluez votre idée

- Modifiez la conception du produit ou le service.
- Révissez votre type de clientèle/marché cible.
- Cherchez un mentor ou des incubateurs pour vous aider à réaliser votre idée.
- Observez les tendances du marché et restez à l'affût des occasions.



Explorez d'autres marchés

- Évaluez la possibilité de vendre à d'autres endroits.
- Examinez les modes de distribution. Pouvez-vous vendre en ligne ? Évaluez la possibilité d'obtenir une licence pour votre création.
- Réévaluez votre position sur le marché.



Menez une analyse FFOM de la concurrence

- Examinez les forces, les faiblesses, les occasions et les menaces de vos principaux concurrents.
- Déterminez ce que vous pouvez faire pour réduire leur impact.
- Trouvez un moyen de vous démarquer de vos concurrents pour réduire le risque que les clients vous comparent à eux.



Révissez les coûts ou trouvez des investisseurs

- Réduisez les coûts de démarrage et trouvez des fournisseurs moins chers.
- Diminuez les coûts fixes ; louez au lieu d'acheter.
- Conservez un emploi à temps partiel ou à temps plein (revenu d'appoint).
- Trouvez le financement requis (épargnes, prêts, investisseurs de l'extérieur)



Examinez ce qu'il faut pour entrer sur le marché

- Déterminez les licences que vous devez obtenir ainsi que la réglementation que vous devez satisfaire ; trouvez ce qu'il faut faire pour y parvenir.
- Obtenez l'aide d'un expert si des connaissances spécialisées ou techniques sont requises.



Augmentez vos chances de réussir

- Ayez des contrats en cours ou du travail garanti avant de commencer.
- Établissez votre crédibilité en donnant des conférences dans le cadre d'événements, en écrivant des billets de blogue, en devenant membre d'associations sectorielles, ou en soumettant votre candidature à des prix.
- Ayez un plan de marketing et des modes de vente prêts en vue d'obtenir des clients sans délai.

REMPLISSEZ UN PLAN D'AFFAIRES COMPLET

Oui

1. Votre idée est-elle réalisable ?

Oui

2. Y a-t-il un marché ?

Oui

3. Pouvez-vous faire face à la concurrence ?

Oui

4. Avez-vous les moyens de démarrer ?

Oui

5. Votre entreprise peut-elle se conformer ?

Oui

6. Êtes-vous persuadé de faire des ventes sur-le-champ ?

Oui

7. Passez à l'étape de planification.