

Viabilité d'une idée d'entreprise – Liste de vérification



Démarrer une première entreprise est à la fois excitant et intimidant. Utilisez cette liste de vérification et les liens pour vous aider à naviguer jusqu'à la ligne de départ.

1. Faisabilité de votre idée

- Vous êtes en mesure d'exploiter une entreprise en raison de votre expérience passée ou vous pouvez compter sur des mentors pour vous aider.
- Vous possédez de l'expérience dans le secteur et comprenez les caractéristiques du marché.
- L'entreprise exerce des activités légales au Canada.
- Vous pouvez physiquement exécuter les fonctions requises.
- Vous possédez les qualifications nécessaires.
- Il y a un manque dans le marché que vous pouvez combler.

2. À faire avant le lancement

- Déterminez la principale clientèle cible.
- Faites une recherche pour déterminer la taille de votre marché.
- Cernez vos principaux concurrents.
- Établissez votre propre avantage concurrentiel.
- Devenez l'expert dans votre secteur.
- Comprenez les besoins et les désirs de vos clients.
- Effectuez une analyse FFOM (forces, faiblesses, occasions et menaces).

3. Comment vos clients vous trouveront-ils ?

- Nom de l'entreprise et logo terminé.
- Enregistrez le nom de domaine de votre site Web et bâtissez un site Web.
- Établissez des activités de marketing pratiques.
- Configurez une adresse courriel unique.
- Établissez une présence dans les médias sociaux.

4. Définissez les attentes avant l'ouverture

- Définissez votre marché : S'agit-il d'une région géographique ou d'un groupe de personnes ? Évaluez la taille du marché et le pourcentage des ventes que vous pensez faire.
- Découvrez où sont situés la plupart de vos clients. Sont-ils faciles à trouver ? Est-il aisé de capter leur attention ?
- Déterminez combien les clients paieront pour ce que vous faites. La marge est-elle suffisante pour vous permettre de faire un profit ?
- Déterminez comment les clients souhaitent vous payer et si ce mode de paiement est accessible.
- Trouvez comment les clients souhaitent recevoir leurs produits et services.
- Déterminez les bons fournisseurs.

5. Vous êtes prêt à ouvrir vos portes

- L'équipement ou les stocks sont en place.
- Les employés sont formés.
- Les fournisseurs sont en place et prêts à livrer.
- Les systèmes de gestion de projet sont fonctionnels.
- La gestion des stocks est organisée.
- Les rapports sur les ventes et les renseignements sur les clients sont prêts à être produits.
- Les modes de vente sont opérationnels.
- Des normes et des pratiques de résolution de problèmes sont en place.
- Les boucles de rétroaction de la clientèle sont en place.
- Votre programme de fidélisation de la clientèle est mis en œuvre.
- Les méthodes d'acceptation des paiements sont prêtes.

Le contenu du présent document est fourni à titre informatif seulement et n'a pas pour objet de donner des conseils précis de nature financière, fiscale, juridique, comptable ou autre. Vous ne devez pas vous y fier à cet égard ni agir sur la foi de l'information sans demander l'avis d'un professionnel. Votre conseiller fera en sorte que votre propre situation soit prise en compte et que toute mesure prise le soit en fonction des plus récents renseignements disponibles.