

<p><b>7. Partenaires stratégiques :</b></p> <p>Quels sont les partenaires stratégiques indispensables afin de réaliser avec succès mon activité ?</p> <p>Quels sont mes partenaires clés en aval et en amont (fournisseurs, clients, consommateurs, intermédiaires ...)</p>	<p><b>5. Activité de base :</b></p> <p>Quelles sont les activités principales que je dois réaliser moi-même et que dois-je sous-traiter ?</p> <p>Lister les activités envisagées à court / moyen / long terme ?</p>	<p><b>1. Définir mon offre :</b></p> <p>Quelle est mon offre aux clients ?</p> <p>Existe-t-il une demande ?</p> <p>Ai-je des concurrents ?</p> <p>Quel sera le rayon d'influence de mon projet ?</p>	<p><b>3. Définir mon public cible (relations) :</b></p> <p>Quel est le type de relation commerciale que je souhaite développer ? Une relation avec des particuliers ou avec des professionnels ?</p> <p>Ai-je envie de prendre le temps de parler/échanger avec les clients ?</p>	<p><b>2. Groupe de client :</b></p> <p>Qui sont mes principaux clients et quels sont leurs besoins ?</p> <p>Quels types de personnes aimerais-je accueillir dans mon exploitation ?</p>
<p><b>6. Moyens et ressources :</b></p> <p>Quels sont les moyens et les personnes nécessaires pour développer mon projet ?</p>	<p><b>4. Définir mes canaux de vente :</b></p> <p>Comment vais-je communiquer sur mon offre, mon activité, mes produits ?</p> <p>Comment vais-je commercialiser mon offre ?</p>	<p><b>9. Coûts structurels :</b></p> <p>Quels sont les coûts pour la mise en place de mon produit ? Quels sont les principaux coûts fixes et variables présents dès le départ ?</p>		<p><b>8. Les revenus :</b></p> <p>Quel est le revenu généré par mon projet ? Mes clients sont-ils prêts à payer pour cela ?</p>