

**PREMIERE PROMOTION**

**2021-2022**

*Vous souhaitez intégrer****l’accélérateur « TOUS GAGNANTS Création »***

*Merci de renseigner le dossier ci-joint et d’apporter tous les éléments qui vous sembleront nécessaires pour valider votre motivation ainsi que la situation de votre entreprise. A l’issue d’une première sélection vous serez convoqué.e pour une présentation orale devant un comité territorial.*

**QUI ÊTES-VOUS ?**

**Nom :**

**Prénom :**

**Téléphone** :

**E-mail :**

**QUELLES SONT VOS MOTIVATIONS POUR INTEGRER NOTRE ACCELERATEUR  ?**

Joindre une lettre de motivation : 1 page



**VOTRE ENTREPRISE**

**Votre entreprise**

*Présentez / décrivez votre entreprise en quelques lignes*

**Maturité de l’entreprise :**

*Quand avez-vous créez votre entreprise ? Est-ce un projet collectif ? Avez-vous des salariés ?*

**Secteur d’activité :**

**Votre marque :**

**Votre Logo :**

Sous quel statut êtes-vous immatriculé pour cette enteprise ? :

Votre n° de SIREN :



**I- Présentation personnelle**

**Diagramme d’auto évaluation**

Evaluez ici votre niveau de compétence par métier.

Placez une croix par métier où vous pensez vous situer.

0. Vous ne connaissez pas, vous ne pratiquez pas

1. Vous connaissez mais vous ne pratiquez pas

2. Vous pratiquez

3. Vous êtes expert : connaissance et pratique avancées









*Une offre se définit par le métier exercé et ce qui constitue la « valeur ajoutée ». Votre métier met en œuvre les connaissances que vous avez acquises pendant votre formation et votre parcours professionnel. Il s’exprime par des verbes d’action : je fabrique, je conçois, j’installe, je vends, je conseille, je suis spécialiste de… etc. D’autres professionnels exercent le même métier que vous mais d’une manière différente. Ils ont développé des techniques, des moyens, des méthodes spécifiques : c’est leur valeur ajoutée. C’est aussi « l’expertise métier » que cherchent vos interlocuteurs et qui vous différencie de vos concurrents.*

**II- L’offre**

**Description de votre produit ou service :**

**Description de votre modèle économique**

*Il s’agit de définir ici, la manière dont vous vendez vos produits et services. Concrètement, il répond à la question : comment est-ce que je gagne de l’argent ?*

**

**III- Le Marché**

*Le marché se caractérise par l’ensemble des éléments environnementaux de votre offre (niveau de consommation, besoins, attentes, concurrents, …)*

*Il peut être existant ou en cours de construction.*

**Quelles sont les tendances de votre marché** ?

**Si vous développez un marché nouveau ou émergent, quelle est votre stratégie actuelle pour faire émerger ce nouveau marché (démarche effectuale) ?**

****

**Caractéristiques de l’offre**

*Qui sont vos concurrents, les acteurs de votre marché ?*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Nom* | *Points forts* | *Points faibles* |
|  |  |  |

**Existe-t-il un cadre légal pour l’exercice de votre activité ?**

*(Règlementations, normes, enregistrement professionnel, diplôme, garantie financière,…)*

Si oui, lequel ?

****

**IV- Votre stratégie**

**Cible retenue**

*A qui s’adresse votre produit/service ? Qui sont vos clients ? Quelles sont leurs caractéristiques ?*



**Valeur ajoutée**

*Pourquoi mes clients me choisissent moi, mon entreprise, mon produit/service plutôt qu’un autre ? Qu’est-ce que j’ai de plus que les autres ?*

**Quelle est votre stratégie commerciale ?**

*Comment vendez-vous votre produit/service ?*



**Quelle est votre stratégie de communication ?**

*Comment faites-vous connaitre votre produit/service auprès de votre cible : canaux, messages et outils ?*

**Quels sont les outils de communication digitale que vous utilisez ? Et pourquoi ?**

****

**

**V- PLAN D’ACTIONS**

**Quel sont les objectifs que vous vous fixez**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **MOIS 1** | **MOIS 2** | **MOIS 3** | **MOIS 4** | **MOIS 5** | **MOIS 6** |
| **Mois** |  |  |  |  |  |  |
| **Sur les outils de communication**  |  |  |  |  |  |  |
| **Nbre de contacts à faire** |  |  |  |  |  |  |
| **Nombre de clients potentiels** |  |  |  |  |  |  |
| **Temps passé sur le projet (h/semaine)** |  |  |  |  |  |  |

**Avez-vous construit un business plan ?**

Oui Non

**Merci de le joindre**

**PIECES À JOINDRE OBLIGATOIREMENT :**

* **Pièce d’identité**
* **Votre C.V à jour**
* **Justificatif de domicile (en cas d’hébergement chez un tiers, carte d’identité de la personne et attestation d’hébergement)**
* **Copie du dernier diplôme obtenu**
* **Une lettre de motivation comme demandée en page 2 du dossier**
* **Certificat d’immatriculation – Numéro de SIRET**
* **Si vous êtes demandeur d’emploi l’attestation Pôle Emploi**
* **Si vous êtes en situation de handicap, les documents relatifs à votre situation**