Formulation de votre stratégie (chapitre 4)

Formulation

Pour répondre de manière précise, appuyez-vous sur les questions présentées au chapitre 4 – 4e partie.

* Vision

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qui est clair** | **Ce qui est à clarifier** |
|  |  |

* Offre

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qui est clair** | **Ce qui est à clarifier** |
|  |  |

* Marketing

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qui est clair** | **Ce qui est à clarifier** |
|  |  |

* FCS et risques

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qui est clair** | **Ce qui est à clarifier** |
|  |  |

* Perspectives

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** |
| Scénario réaliste |  |  |  |
| Scénario du meilleur |  |  |  |
| Scénario du pire |  |  |  |

Dans vos différents scénarios :

|  |  |
| --- | --- |
| **Ce qui est clair** | **Ce qui est à clarifier** |
|  |  |

Prenez du recul sur l’explicitation de votre stratégie

Reprenez les questions évoquées dans l’ouvrage *Réussir votre business plan* à la fin du chapitre 4 dans la rubrique *Et vous ?* et répondez-y. Ajustez ensuite votre stratégie, si cela est nécessaire.