

Check-list

Questions essentielles avant la création

- Je connais exactement les besoins de mon groupe cible
- Mes produits offrent au client un réel avantage par rapport à la concurrence
- Je connais le nombre de concurrents, leurs parts de marché et mon potentiel de marché
- Je connais parfaitement les canaux de distribution pour atteindre mon groupe cible
- J'ai constitué un concept de marketing
- J'ai établi un business plan
- Ma planification financière prend en compte les frais pour les moyens de production, l'aménagement et l'équipement de l'entreprise
- Le financement est assuré et j'ai pris en compte les pertes de démarrage
- La forme juridique de mon entreprise ainsi que les noms de l'entreprise et du produit sont choisis et inscrits sur le registre
- J'ai pensé à d'éventuels scénarios de sortie et j'ai prévu des mesures en conséquence