



Parcours *entrepreneur*

Le plan stratégique

A U M E N U

ATELIER

PLAN STRATÉGIQUE

- 4** POURQUOI UN PLAN STRATÉGIQUE ?
- 5** DÉFINIR VOTRE PLAN
- 6** MISSION – VISION – VALEURS
- 7** FEUILLE DE ROUTE
- 8** PERSONA
- 9** FFOM
- 10** PLAN STRATÉGIQUE OU PLAN D'AFFAIRES ?
- 11** MISE EN OEUVRE

PASSER À LA
VITESSE
SUPÉRIEURE





AVEZ-VOUS UN PLAN STRATÉGIQUE ?

Avoir un plan stratégique est un incontournable pour déterminer où s'en va votre entreprise et comment faire pour y arriver.

Planifier des mesures concrètes pour atteindre vos objectifs d'entrepreneurs même lors d'imprévus, tout en suivant vos valeurs et votre mission.



DÉFINIR VOTRE PLAN

GRANDS OBJECTIFS :

MISSION

VISION

VALEURS

PERSONA

FORCES - FAIBLESSES

OPPORTUNITÉS - MENACES

DÉVELOPPEMENT

L'importance de la mission - vision - valeurs



DÉFINIR SON IDENTITÉ DE MARQUE

Mission : la raison d'être de votre entreprise.

Vision : la projection à long terme.

Valeurs : les croyances et la culture de votre entreprise.



VOTRE FEUILLE DE ROUTE

Telle une chorégraphie, votre plan stratégique doit contenir une liste de vos priorités, de vos meilleures idées et des étapes précises pour y arriver.

Il doit être facile à comprendre pour que votre équipe le mette à exécution et que chacun sache quelles mesures prendre.

Il doit être une réflexion sur la situation actuelle et sur la situation future désirée.

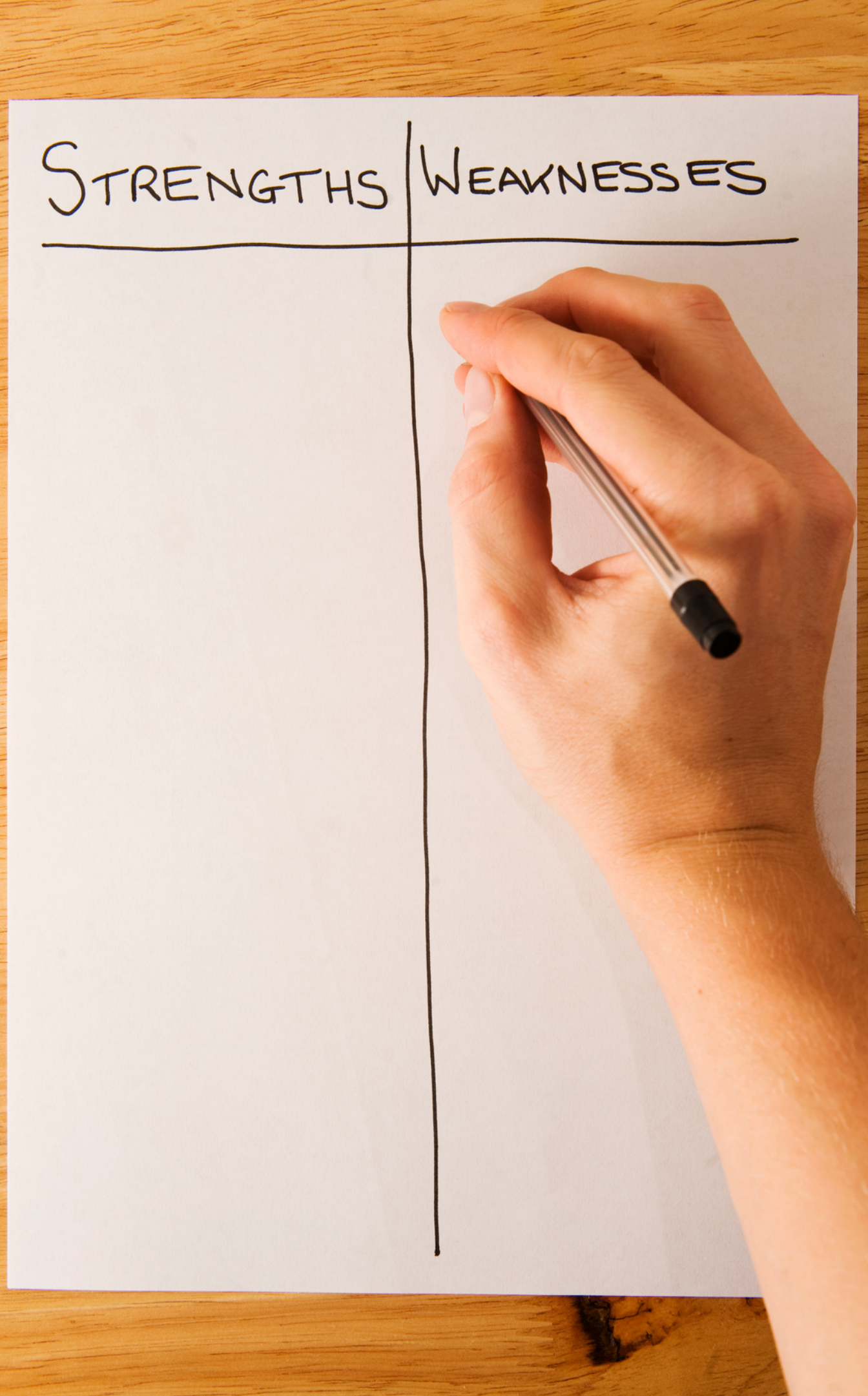


VOTRE CLIENT CIBLE

Connaissez-vous votre client cible ?
En avez-vous plusieurs types ?

Votre persona, c'est un personnage semi-réel de votre clientèle. Il vous dira son âge, ses habitudes de consommation, ses hobbies, ses buts, etc...

Il vous aidera à voir le profil de votre clientèle cible.

A hand holding a pen is writing on a piece of paper. The paper has a table with two columns: 'STRENGTHS' and 'WEAKNESSES'. The hand is currently writing in the 'WEAKNESSES' column.

STRENGTHS	WEAKNESSES

ANALYSE FFOM

Connaissez-vous vos forces et faiblesses ?
Reconnaissez-vous les opportunités et les menaces ?

Cette analyse permet de voir comment votre entreprise se démarque et de quelle façon vous pourriez grandir.

Saisir les opportunités pour préparer la méthode la plus efficace pour mieux satisfaire les clients, arriver à vos objectifs et renforcer les points plus faibles.

La différence entre un plan stratégique et un plan d'affaires

Plan stratégique

Sert à :

- évaluer l'entreprise actuelle ;
- établir les objectifs futur ;
- décrire les stratégies pour atteindre ses objectifs.

Axé sur les objectifs qui seront mis en œuvre pour développer l'entreprise.

Plan d'affaires

Sert à :

- établir le plan de vente et de marketing ;
- générer un plan d'exploitation ;
- lister les employés(es) nécessaire ;
- faire un plan d'action général.

Décrit la façon dont votre l'entreprise est gérée au quotidien.



COMMENT LE METTRE EN ACTION

Votre plan stratégique est fait ? Il faut le mettre en œuvre maintenant! Un examen de ce qui a été fait est utile et peut être fait à chaque mois ou à chaque trimestre.

Optez pour la simplicité et tenez vos données à jour, pour ne pas vous laisser surcharger de travail.

Soyez indulgent avec vous même : on ne peut prévoir l'avenir il faut donc être prêt à adapter son plan quand les conditions changent.

MANIFESTE
manifeste.ca
claudine@manifeste.ca

bon succès