

Dossier développement commercial

Nom, prénom :

Date de naissance :

Adresse

Code Postal :

Ville :

Téléphone :

Portable :

Courriel :

Site Internet :

Métier :

Raison sociale :

Date de création de la structure :

Eventuellement, date de reprise:

SIREN :

Code APE :

Statut juridique du candidat

Inscrit à la Chambre de Métiers et de l'Artisanat - Numéro de RM :

Profession libérale

Maison des artistes

Autre :

PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Présentez en quelques lignes votre entreprise et les étapes importantes de son évolution.
(12 lignes maxi)

PRIX ET LABELS OBTENUS (le cas échéant)

LES MOYENS DE PRODUCTION

Il s'agit ici de décrire succinctement l'outil de production de l'entreprise et l'ensemble des moyens utilisés (type de matériel...).

LES LOCAUX

- Propriété de l'entreprise,
- Propriété personnelle du dirigeant,
- Locataire - Loyer annuel versé par votre entreprise :

Description des locaux (surface, affectation, lieu...).

EFFECTIF

Effectif total :

dont

- Salariés :
- Apprentis :
- Stagiaires :
- Autres : précisez

LE POSITIONNEMENT

Quel est le positionnement de votre entreprise par rapport à votre marché ? Quels sont vos principaux concurrents ?

LA CLIENTELE DE L'ENTREPRISE

Principaux clients ou types de clients :

Répartition :

Particuliers : %
Entreprises* : %
Administrations* : %

Implantation :

Locale / Régionale : %
Nationale : %
Internationale* : %

*Principales références :

* Précisez :

LA GESTION DE L'ENTREPRISE

| Années | 2014 | 2013 | 2012 |
|---------------------|------|------|------|
| Chiffres d'affaires | | | |

LES FOURNISSEURS

Quels sont vos principaux fournisseurs ? Précisez si ce sont des fournisseurs locaux, régionaux, nationaux...
S'agit-il de fournisseurs pour professionnels ?

LA COMMERCIALISATION

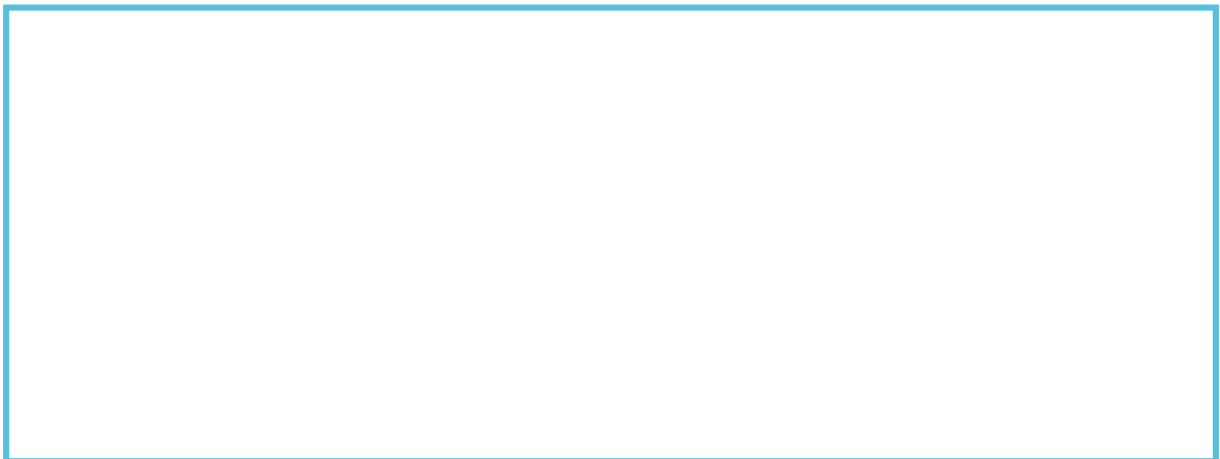
Modes de commercialisation (vente directe, boutique de dépôt, revendeurs, commerce électronique, salons ...).

Prospection et suivi commercial : décrivez vos méthodes de prospection et de suivi de la clientèle.

Communication commerciale : décrivez les moyens et outils utilisés (catalogue, internet presse, signalétique...).



Opérations commerciales ou des clients de référence ? (salons, expositions...).



En cas d'exportation : décrivez la stratégie, les méthodes, moyens et perspectives et citez les pays concernés.



LES INVESTISSEMENTS

Quels sont vos investissements réalisés ces trois dernières années (objets, montants, modes de financement, retours sur investissement) ?

Avez-vous des projets d'investissement ? Si oui, lesquels (objets, montants, modes de financement) ?

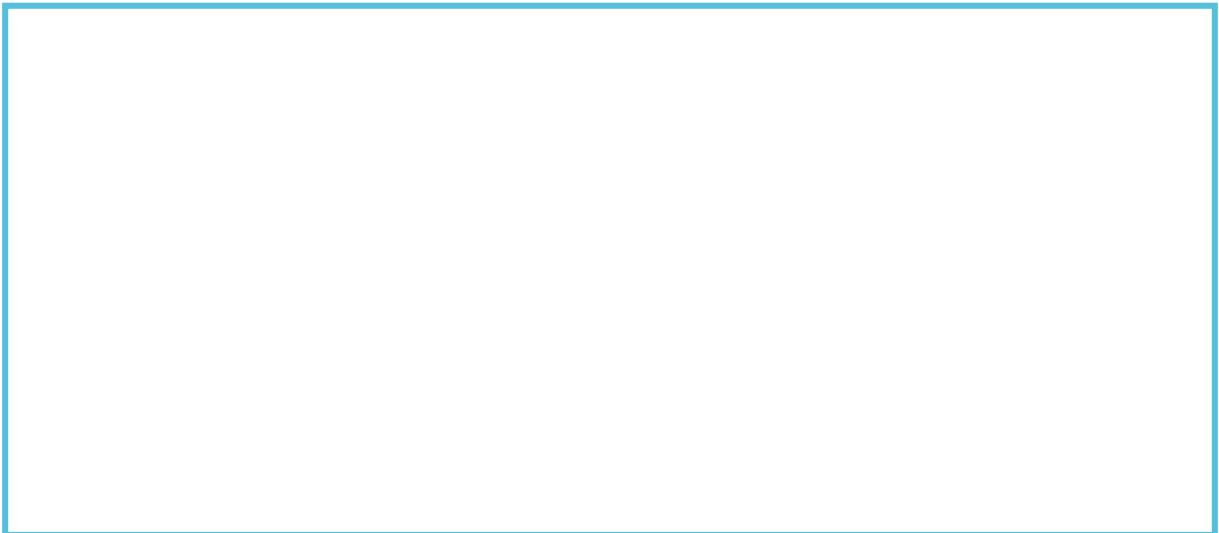
SYNTHESE SUR L'EVOLUTION DE L'ENTREPRISE

Quels sont selon vous les points forts de l'entreprise ? (10 lignes maxi)

Quels sont les points faibles de l'entreprise ? (10 lignes maxi)



Quelles sont les mesures à prendre pour convertir les points faibles en points forts ?



Comment percevez-vous l'évolution économique de votre structure ?



Je certifie exacts les éléments que je porte à votre connaissance pour la constitution du dossier.

Fait à

Le

Signature