



START-UP & VOUS

Maîtriser les clés
d'une **stratégie gagnante**
dans votre **entreprise**

Structurer, développer
et **pérenniser** votre entreprise



C'est bien
plus facile
avec

 **PIXEL**
Ma formation digitale

START-UP & VOUS

Niveau de facilité : ●●●●●

Public : Tous publics

Prérequis :

Utilisation régulière d'Internet.

Durée : 2 jours (14h) **Horaires :**
8h30 12h30 - 13h30 16h30

Lieu : 27 av. Dr Jean-Marie Dambreville
Parc TechSud, imm. Alpha, 1er étage
97410 Saint Pierre



Moyens techniques :

Ordinateurs mis à la disposition des stagiaires, salle climatisée avec paper-board et rétroprojecteur.

Moyens pédagogiques :

Exercices de mise en pratique tout au long de la formation. Pédagogie active. Supports de cours remis en fin de session.

Validation : Validation des acquis par le biais de QCM. Attestation de formation remise à la fin de la formation.

0262 029 029



contact@pixeloi.com



les prochaines dates



Johann **BOSTRALE**



Votre Formateur

Johann Bostrale accompagne les porteurs de projet et entrepreneurs dans la structuration de leur idée et le développement de leur activité. Son approche est concrète et orientée vers la création d'un projet viable et adapté au marché.

VOS OBJECTIFS :

- ✓ Analyser la cohérence globale de son projet.
- ✓ Évaluer la pertinence de son positionnement marché.
- ✓ Optimiser son Business Model existant.
- ✓ Structurer une offre claire et différenciante.
- ✓ Élaborer un plan marketing priorisé et réaliste.
- ✓ Décider des actions stratégiques à court terme.

PROGRAMME :

(Jour 1) :

I- Diagnostic stratégique rapide

- Examiner la cohérence projet / marché
- Identifier les zones de fragilité
- Évaluer l'adéquation besoin / solution

II- Analyse concurrentielle avancée

- Comparer son offre aux acteurs existants
- Identifier les facteurs clés de différenciation
- Positionner son projet stratégiquement

III- Optimisation du Business Model

- Analyser les flux de revenus
- Ajuster la structure de coûts
- Renforcer la proposition de valeur

(Jour 2)

IV- Clarification et structuration de l'offre

- Décomposer son offre
- Hiérarchiser les bénéfiques clients
- Formaliser une promesse claire

V- Marketing mix stratégique

- Sélectionner les canaux prioritaires
- Planifier les actions à fort impact
- Optimiser les ressources disponibles

VI- Plan d'action 90 jours

- Prioriser les actions
- Organiser un calendrier réaliste
- Formaliser une feuille de route opérationnelle

C'est bien
plus facile
avec