Insérez votre Logo

Nom :

Prénom :

Raison sociale :

Adresse du siège :

Téléphone :

E-mail :

|  |
| --- |
| Esthéticienne à domicile | Indiquez votre Nom et Prénom |

|  |  |
| --- | --- |
| (Indiquez le nom de votre société) | Business Plan |

*Nature du projet : Création Reprise*

*Esthéticienne à domicile à (mettre le nom de la ville)*

SoMMAIRE

[Résumé du projet 3](#_Toc425436073)

[Présentation du projet 3](#_Toc425436074)

[Fiche synthétique du projet 3](#_Toc425436075)

[Le créateur 4](#_Toc425436076)

[Les associés 5](#_Toc425436077)

[Les compétences 5](#_Toc425436078)

[Les motivations 1](#_Toc425436079)

[Le Marché 1](#_Toc425436080)

[Marché visé 1](#_Toc425436081)

[La clientèle 5](#_Toc425436082)

[La concurrence 8](#_Toc425436083)

[Positionnement par rapport aux concurrents / valeur ajoutée 9](#_Toc425436084)

[Produits et services 10](#_Toc425436085)

[Description du ou des produits et services 10](#_Toc425436086)

[Avantages concurrentiels 11](#_Toc425436087)

[Les Fournisseurs 12](#_Toc425436088)

[Détermination des Prix de vente 13](#_Toc425436089)

[Stratégie de développement 13](#_Toc425436090)

[Approche markéting 13](#_Toc425436091)

[Politique de publicité, de promotion et de communication 14](#_Toc425436092)

[Stratégie commerciale 15](#_Toc425436093)

[Canaux de distribution 15](#_Toc425436094)

[Stratégie moyen terme 15](#_Toc425436095)

[Les données financières 15](#_Toc425436096)

[Le prix de vente, la marge, chiffre d’affaire 15](#_Toc425436097)

[Détermination du seuil de rentabilité 16](#_Toc425436098)

[L’investissement 16](#_Toc425436099)

[Financement de l’activité 16](#_Toc425436100)

[Plan de trésorerie 17](#_Toc425436101)

[Garanties proposées 17](#_Toc425436102)

[Les pièces jointes 17](#_Toc425436103)

[CV 17](#_Toc425436104)

[Sources 17](#_Toc425436105)

[Annexes : 18](#_Toc425436106)

[Texte pour le CAP : 18](#_Toc425436107)

[Texte pour le BP : 18](#_Toc425436108)

[Texte pour le Bac Pro : 18](#_Toc425436109)

# Résumé du projet

# Présentation du projet

## Fiche synthétique du projet

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nature du Projet | Création  | Reprise <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < |
| Nom Commercial |  |
| Adresse de la société |  |
| Forme Juridique | EI <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | EURL <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | EIRL <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | SARL <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | SA <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | SAS <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | Autre (précisez) |
| Régime fiscal choisi |  |
| Choix du statut du conjoint |  |
| Type de projet | Artisanal  <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | Commercial <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | Secteur d’activité | Code NAF |
| Activité | **Résumé (produits et services)**Proposer des soins esthétiques et la vente de produits cosmétiques au domicile des particuliers ou dans des locaux d’entreprises, de salles de sports, coiffeurs, kinésithérapeutes, cliniques et maisons de retraites… |
| Date prévue de démarrage |  |
| Type de clientèle | Particuliers <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | Professionnels <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | Collectivités <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < |
| Chiffre d’affaires |  |
| Votre apport |  |
| Capacité d’autofinancement |  |
| Les aides | ACCRE <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | ARCE <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | ADIE <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | Autre (précisez) |

## Le créateur

### Vous

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nom et Prénom | Nom | Prénom |
| Date et lieu de naissance |  |
| Adresse | N° et Voie : Code postal et Ville : |
| Tél / e-mail | TEL | E-mail |
| Nombre d’enfant à charges |  |
| Situation du conjoint(e) | En recherche d’emploi indemnisé <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | En recherche d’emploi non indemnisé <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | Salarié <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | Indépendant <wx +VWCW<<<<<<<<<<<CXXXXXXXXXXXWXWXWXWXWXWXXWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWWW<WVBCVCVCBBC ?????BVN< ?. < | Autre (précisez) |
| Situation familiale | CélibataireMarié(e)  | Divorcé(e)Pacsé(e)  | Vie maritale Veuf(ve)  |
| Statut précédent la création d’entreprise | Etudiant  Chef d’entreprise Bénéficiaire du RSA  | Apprenti Demandeur d’emploi de moins d’un an Demandeur d’emploi de plus d’un an  | Salarié  Sans profession Autres (précisez) : |
| Avez-vous une expérience en création /reprise d’entreprise ?Oui Non  |

Si oui , quelles sont les raisons de l’arrêt :

### Curriculum Vitae

(Joindre le CV en annexe éventuellement)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Dates (Période du …au …) | Formation ou poste occupé | Etablissement/ entreprise | Compétences acquises / Succès |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

### Mon entourage

## Les associés

## Les compétences

### Réglementaires

Le secteur est réglementé. Pour s’installer en tant qu’esthéticienne indépendante, le diplôme minimum exigé est le CAP esthétique-cosmétique.

A ce jour je suis diplômée d’un BTS esthétique-cosmétique obtenu en 1996 .

Le BTS forme les esthéticiennes dans l'acquisition d'une connaissance approfondie du produit cosmétique et de sa commercialisation, sous les aspects tant scientifiques, réglementaires, économiques, que techniques, en s'appuyant sur une maîtrise certaine des techniques esthétiques.

[Remplacer ce texte par celui du CAP](#CAP" \o "CAP" \t "_self)

[Remplacer ce texte par celui du BP](#BP)

[Remplacer ce texte par celui du BAC Pro](#Bac)

### Mes compétences supplémentaires

#### Lié au métier

* .
* .
* .
* .
* .
* .
* .

#### Connexes

* .
* .
* .
* .
* .
* .
* .

## Les motivations

### La naissance de l’idée

### Sa concrétisation/ son éventuel développement

# Annexes :

Texte pour le CAP :

Le CAP Esthétique-Cosmétique-Parfumerie est le premier diplôme obligatoire ouvrant à la profession d'esthéticienne-cosméticienne. L'objectif du CAP est de former de véritables techniciennes de la beauté capables d'exécuter les prestations classiques proposées en institut (soins du visage, manucurie, épilations, beauté des pieds, maquillage). Également formée pour donner des conseils adaptés et développer des arguments utiles à la vente de produits de beauté, la diplômée CAP Esthétique-Cosmétique peut exercer en tant que salariée ou choisir de créer ou de reprendre une entreprise.

* [Revenir au chapitre concerné](#_Les_compétences)

Texte pour le BP :

La personne titulaire du BP Esthétique-Cosmétique-Parfumerie est une professionnelle hautement qualifiée, apte à gérer une entreprise. Elle est compétente en soins esthétiques du visage et du corps et en maquillage. Elle conseille, vend des prestations de service, des produits cosmétiques et des produits de parfumerie. Elle assure l'animation de pôles de vente et gère des unités de prestations de services ou de vente de produits cosmétiques et de parfumerie (institut, centre de beauté, parfumerie, spa ...).

Elle participe à la formation des personnels et peut assurer la gestion administrative et financière de l'entreprise. Le BP Esthétique-Cosmétique-Parfumerie permet de postuler dans toutes les structures liées à la pratique de soins de beauté et à la vente de produits cosmétiques ou de parfums comme Responsable ou Chef d'Entreprise.

* [Revenir au chapitre concerné](#_Les_compétences)

Texte pour le Bac Pro :

Le Bac Pro Esthétique-Cosmétique-Parfumerie, permet d’acquérir la maîtrise des techniques esthétiques du visage et du corps, et du maquillage. Salariée ou Chef d'entreprise, on est formée pour conseiller, vendre des prestations de service, des produits cosmétiques et de parfumerie, pour assurer l'animation de pôles de vente, pour participer à la formation du personnel et assurer la gestion de l'entreprise.

* [Revenir au chapitre concerné](#_Les_compétences)