

Businettes

Apprendre à se lancer en tant qu'entrepreneuse



Introduction à la formation :

La formation Businettes a pour but d'aider les femmes à entreprendre tout en se focalisant sur la conception et le développement du contenu du projet (business model, analyse de marchés, cibles clients,).

Elle permet de concrétiser un projet entrepreneurial et d'acquérir toutes les compétences nécessaires pour mener à bien son projet.

Travaillant avec une plateforme digitale, la formation est accessible de partout et à tout moment.

Objectifs pédagogiques et opérationnels :

- Assimiler les étapes pour transformer une idée commerciale en un projet d'entreprise concret
- Découvrir la valeur, le potentiel et la faisabilité du projet et l'envie d'en faire une entreprise
- Connaitre les méthodes et outils fondamentaux pour devenir créatrice d'entreprise (exemples : définir son business model, ses prix, faire une analyse de marché,)
- Tester son idée avec les outils du design thinking
- Savoir présenter et défendre son projet sous forme de pitch deck
- Planifier les prochaines étapes de la mise en œuvre de son projet
- Développer et renforcer les compétences entrepreneuriales (exemples : la résilience, la confiance en ses capacités, la prise de risques ...)

Durée de la formation :

- 96 heures réparties sur 4 mois environ, sur 6 mois maximum
- La durée maximum d'accessibilité de la plateforme est de 6 mois

Modalités d'accès :

- Modalités d'accès : inscription directe sur le site internet : <https://www.businettes.fr>

Si vous souhaitez obtenir plus d'informations avant de choisir le programme, n'hésitez pas à prendre rdv par ce lien :
<https://calendly.com/businettes/first-info-call>

Délais d'accès :

les clientes peuvent s'inscrire à tout moment

Tarifs :

Basic			Premium		
240,83 € HT	TVA 20% 48,17 €,	289 € TTC	575 € HT	TVA 20% 115 €	690 € TTC

Publics :

Toute femme avec l'idée d'un projet entrepreneurial.

Prérequis :

Aucun prérequis spécifique n'est nécessaire.

Accès à un ordinateur et une connexion Internet.

Programme et moyens pédagogiques :

Le programme est basé sur la méthode du business model canvas et comprend six chapitres. Le programme se déroule sur une plateforme de e-learning automatisée où un mentor digital accompagne le parcours avec des explications pour chaque étape. Il existe également une partie « bibliothèque digitale » avec de nombreux articles et explications sur les termes et outils professionnels relatifs à la création d'entreprise (marketing, création de sondages, financement etc.)

La totalité du programme est disponible uniquement à distance.

Les chapitres du parcours constituent les éléments suivants :

L'exploration du projet

- o Précision de l'offre
- o Définition de la cible
- o Analyse concurrentielle
- o ATELIER : "Customer persona"

Analyse du marché

- o Calcul des coûts
- o Définition des prix
- o Choix du bon business modèle
- o Positionnement
- o Étude de marché : volume, potentiel, tendances...
- o ATELIER : trouver le bon nom pour son business

Validation du marché

- o Développer le concept d'un MVP (Minimum Viable Product) afin de tester son offre à petite échelle en amont
- o Création de sondages pour tester le concept auprès de futurs clients
- o ATELIER : création de sondages pertinentes

Plan d'action

- o Go-to-market : définition d'une stratégie marketing et commerciale
- o Identification des ressources, compétences, fournisseurs et partenaires nécessaires afin de mener à bien son projet
- o Financement du projet : crowdfunding, investissements, prêts bancaires...
 - o ATELIER : comment lancer une campagne de crowdfunding

Présentation du projet

- o Création d'un pitch deck
- o Présentation orale du projet
- o ATELIER : story-telling pour bien vendre son projet

Démarrage du projet

- o Création d'un rétroplanning pour les six mois suivants

À la fin de chaque étape, un coaching individuel d'une heure au téléphone avec une formatrice professionnelle aura lieu afin de confirmer la maîtrise des méthodes et outils de la création d'entreprise ainsi que la viabilité du projet.

L'encadrement :

La formation Businettes a été développée par les fondatrices Claire SIEGERT et Victoria ARNHOLD. Elles accompagneront les clientes également lors des coachings individuels après chaque étape.

Victoria ARNHOLD et Claire SIEGERT ont toutes les deux un double diplôme en management et marketing international, obtenu par les écoles de commerce ESCE (Paris) et la HWR (Berlin).

Claire SIEGERT a travaillé dans le secteur du management de l'innovation ainsi que dans l'entrepreneuriat en entreprise dans le domaine de la tech et la recherche depuis 2015.

Victoria ARNHOLD a travaillé dans le marketing, la stratégie et le développement commercial dans le domaine de la mode, le retail et l'e-commerce depuis 2015.

Les deux fondatrices sont dévouées à soutenir toute future entrepreneuse motivée et y mettent toute leur attention, expérience, connaissances et cœur.

Modalités d'évaluation :

- L'évaluation est faite à l'issue de l'étape du pitch de la formation.
- Si la cliente ne réalise pas l'étape du pitch, l'évaluation est faite avec un questionnaire d'évaluation des acquis (par mail, par google forms).
 - évaluer le positionnement au début de la formation
 - évaluer le positionnement à la fin de la formation par rapport aux objectifs
 - attestation de fin de formation

L'accessibilité pour les personnes en situation de handicap :

- nous contacter si vous avez un besoin particulier d'accessibilité
- l'accessibilité est évaluée en fonction de chaque personne

Le suivi de l'exécution du programme :

Autant la plateforme de e-learning que les coachings individuels en visio permettent de suivre et d'évaluer la présence et l'activité des stagiaires.

L'appréciation des résultats :

A l'issue de la formation, les stagiaires doivent transmettre leur projet entrepreneurial sous forme de "pitch deck" et le présenter devant les formateurs en visio afin de valider leur formation.