



Entrepreneuriat : mention Barman

Isabelle GARCIA – Bénédicte Darbin

-idée

-projet

-entreprise

Phase 1 : étude, analyse, choix



Phase 2 : mise en place



Vous souhaitez ouvrir un établissement :



Comment procédez-vous ?



Marketing stratégique

- Analyse
- Prise de décision

Veille mercatique

Marketing opérationnel

- Création d'entreprise



N°5
Wine Bar
20 13
for lovers of good wine

Phase 1/Etude de marché

1/Connaitre **les clients** – besoins – évolution des tendances...

2/Connaitre **les concurrents** de sa zone de chalandise

3/Connaitre sa **zone de chalandise** : notion d'emplacement : entreprise, métro, transport, fac, zone d'habitation

Ex : comptage des passants, voitures

Applications :

1/Choisir son emplacement

2/Rechercher les concurrents

Structurer et synthétiser sa réponse : tableau

3/ Faire une carte de la zone de chalandise avec : les accès, parking, entreprises, transports, fac, logements...

Phase 2/Faire des choix : quel positionnement :

1/Qui est-on ? ADN

Création d'un **logo**

nouvelles tendances ? Type d'établissement que l'on souhaite proposer

2/Quels clients ? Cibles : midi ? /soir/ semaine/ week-end

Applications :

1/ positionnement : faire un choix et décrire son établissement

Choisir et créer son logo

Choisir son emplacement

2/Choisir ses cibles en fonction de la zone de chalandise étudiée

Semaine 38	Semaine 39	Semaine 40
Présentation du projet Choix du type d'établissement :		
<ul style="list-style-type: none"> - Positionnement - Nom / logo - Emplacement = zone de chalandise - Choix de la cible 		
Phase 2 : choix		
Semaine 45	Semaine 48	
Férial Etude de marché simplifiée :	Choix d'une structure juridique Etude de marché à faire valider par le professeur de marketing Finalisation de l'étude de marché (éventuellement faire une matrice SWOT)	
<ul style="list-style-type: none"> - recherche de la concurrence dans la zone de chalandise - recherche sur les attentes des clients en bar 		Phase 1 : étude de marché choix

Phase 3/Concept : offre

1/Produits : quel produits ? Choix des boissons local, frais, bio, vegan, sans gluten, écologique...
Ventes additionnelles : upp sell : tapas..., boutique avec vins, et produits à vendre (verres...)

Mise en place d'une carte

2/Prix en fonction des produits choisis :
Coefficient multiplicateur ou coût cible

Applications

1/Choix des produits

Création de la carte avec QR code

2/Calcul des prix

Semaine 49	Semaine 2	Semaine 3	Semaine 6
Travail sur la carte : type de produits, cocktails, choix des fournisseurs, fiches techniques, tapas.... Attention : tenir compte des nouvelles attentes des consommateurs et des éléments relevés lors de votre étude de marché	Suite du travail semaine 49 : Travail sur la carte : type de produits , cocktails, choix des fournisseurs, fiches techniques , tapas.... Attention : tenir compte des nouvelles attentes des consommateurs et des éléments relevés lors de votre étude de marché	Finalisation de la carte (attention doit être réalisée sur informatique)	Fixation des prix : Choix d'une méthode de fixation des prix : coût de revient / coef multiplicateur / coût cible

Semaine 7	Semaine 11	Semaine 15 jeudi 14 avril
Recherche sur le macro-environnement (que faire dans la région) (à finaliser avec le professeur de pratique et anglais)	Finalisation du dossier travail sur certains éléments qui n'ont pas encore été terminé	Dossier à rendre le lundi 11 avril Soutenance du projet réajustement carte et dossier en fonction des remarques du jury

Un dossier informatique doit être réalisé, ce dossier sera aussi rendu en format papier et relié en un exemplaire avec l'ensemble des travaux réalisés dans l'année.

Vous devez réaliser ce dossier au fur et mesure de l'année et de l'avancée des travaux.

Attention : la carte sera un de vos supports obligatoires pour l'examen.