Business Plan – Exemple – Résumé opérationnel

Introduction

Blue Mountain Cycle Rentals propose la location de vélos de courses et de VTT, à un emplacement stratégique juste à côté de l'entrée de la George Washington National Forest. Notre principale stratégie est de développer Blue Mountain Cycle Rentals comme étant l'alternative de location la plus pratique et rentable pour les milliers de visiteurs qui affluent vers la région chaque année.

Une fois le projet mis en route, nous allons étendre notre activité à la vente d'équipements neufs à marge commerciale élevée, tout en mettant à profit les ressources humaines existantes pour vendre et entretenir ces produits. Nous avons ainsi l'intention de devenir la première destination de la région pour les amateurs de cyclisme dans un intervalle de trois ans.

Entreprise et Management

Blue Mountain Cycle Rentals sera située au 321 Mountain Drive, un emplacement qui offre une très bonne visibilité ainsi qu'un accès direct au parc national (dans les deux sens, entrée et sortie) au parc national. Le propriétaire de la société, Marty Cycle, bénéficie de plus de vingt ans d'expérience dans le domaine du cyclisme après avoir été Chef de produit chez ACME Cycles et Directeur général chez Epic Cycling.

Ses nombreux contacts dans le secteur nous permettront de bénéficier d'importants rabais auprès des équipementiers pour l'achat du stock initial d'équipements, et de nous approvisionner dans les stocks excédentaires d'autres magasins à travers tout le pays.

En raison de la nature quelque peu saisonnière de l'entreprise, des employés à temps partiel seront embauchés pour gérer les pics de demande. Ces employés seront attirés par des salaires compétitifs ainsi que des réductions sur le prix d'achat de nos différents produits et services.

Opportunités de marché

460'000 personnes ont visité la George Washington National Forest au cours des douze derniers mois. Alors que, dans l'ensemble, l'industrie du tourisme de plein air connaît une stagnation, le parc s'attend à ce que le nombre des visites continue de croître au cours des prochaines années.

- Les perspectives économiques indiquent que moins d'amateurs de cyclisme de Virginie, Virginie Occidentale, Caroline du Nord, et du Maryland se déplaceront à l'extérieur de la région.
- Le parc a ajouté un camping ainsi que des installations d'hébergement qui devraient attirer un nombre accru de visiteurs.

©2015 Pro Mind Consulting SA

- Le parc a ouvert des espaces supplémentaires pour l'exploration et la construction de pistes, assurant ainsi un plus grand nombre de pistes à sens unique, et donc un plus grand nombre de visiteurs.

Le potentiel du marché inhérent à ces visiteurs est important. Selon les données d'une recherche effectuée par un tiers, environ 30% des cyclistes préféreraient louer le matériel sur place plutôt que d'emmener leurs propres bicyclettes avec eux. Ceci est particulièrement vrai pour ceux qui visitent la zone pour des raisons autres que le cyclisme.

Avantages concurrentiels

Les magasins de vélo situés à Harrisonburg, Virginie, sont des concurrents directs et déjà bien établis. Nos deux principaux avantages concurrentiels seront notre emplacement et un niveau de coûts inférieur.

Notre emplacement sera en revanche un inconvénient significatif en ce qui concerne les locations non liées au parc. Nous remédierons à ce problème en établissant une antenne à Harrisonburg pour desservir les amateurs de cyclisme qui souhaitent louer des vélos en ville ou sur d'autres itinéraires dans la région.

Nous utiliserons également des outils en ligne afin pour augmenter notre pouvoir d'attraction en permettant aux clients d'effectuer leurs réservations et de les régler en ligne; ils pourront également créer des profils individuels comportant les dimensions des matériels, leurs préférences personnelles, ainsi que les éventuels handicaps à prendre en compte.

Projections financières

Sur la base de prévisions de ventes, Blue Mountain Cycle Rentals s'attend à réaliser un petit bénéfice dès la deuxième année. Nos projections sont fondées sur les hypothèses-clés suivantes:

- La croissance initiale sera modérée étant donné que nous devrons nous établir et développer notre notoriété sur le marché.
- Les équipements initiaux resteront en service pour une durée moyenne de trois à quatre ans; après deux années, nous commencerons à investir dans de « nouveaux » équipements afin de remplacer l'équipement endommagé ou obsolète.
- Les coûts de marketing n'excéderont pas 14% du chiffre d'affaires.
- Les bénéfices résiduels seront réinvestis dans l'expansion de la gamme de produits et de services

Nous prévoyons des recettes de $ 720'000 pour la première année et un taux de croissance de 10% pour les deux années suivantes. Les frais de vente directs devraient atteindre 60% des ventes brutes en moyenne, dont 50% pour l'achat d'équipements et 10% pour l'achat d'articles connexes. Le bénéfice net devrait atteindre $ 105'000 en trois ans, puisque les ventes augmenteront et que les opérations deviendront plus efficaces.

©2015 Pro Mind Consulting SA