

# LES DÉFIS

Récoltez un maximum d'argent !

OptigEst

# LES DÉFIS

## 20,000 € à gagner par défi !

Chaque défi relevé sera évalué par un jury de professionnels, tous créateurs et dirigeants d'entreprise(s). Ce jury attribuera à votre équipe une subvention allant de 0 à 20,000€.

ATTENTION : chaque défi est bien entendu obligatoire. Retenez que la subvention est également traduite en note, allant de 0 à 20. Si vous faites l'impasse sur un défi, au delà de la subvention nulle, c'est aussi une note de 0 qui va à votre équipe...

Les défis seront classés par thèmes : finance, marketing, digital, management-RH et communication. Les compétences de chaque membre de l'équipe seront donc indispensables pour briller, tant les défis seront variés...



## LA NAISSANCE

Les premiers défis vous permettront de cerner votre projet : quelle image souhaitez-vous véhiculer ? A quel type de clientèle préférez-vous vous adresser ? Quelle sera votre identité visuelle, votre organigramme ?

Ces défis liés à la naissance de l'entreprise vous amèneront également à étudier votre marché : qui seront vos potentiels concurrents, combien de clients pourraient adhérer à vos services, quelles menaces pourraient peser sur votre business, ou au contraire quelles opportunités pourraient être saisies...

## LE LANCEMENT

Cette seconde phase permettra à votre équipe de relever des défis nettement plus concrets : imaginer le futur site web de votre entreprise, designer le catalogue de voyages, créer une grille tarifaire, trouver des influenceurs ou encore recruter du personnel (de l'annonce d'emploi jusqu'à la sélection des candidats)...

# LES DEFIS

## LE DEVELOPPEMENT

Dernière phase de la création de votre entreprise, le développement de l'activité concernera des défis visant à pérenniser le business.

Comment fidéliser vos clients, pour qu'ils reviennent le plus souvent possible et recommandent vos services à leur réseau ? Comment convaincre des investisseurs de vous donner des fonds pour vous développer ?

L'un des derniers défis vous permettra enfin de mettre le nez dans ce que l'on appelle un plan de financement. Concrètement, un document résumant vos besoins d'argent sur les années à venir, et où vous comptez le trouver (vos clients, la banque, autres investisseurs...).

