**EXEMPLE DE MODÈLE DE
PLAN D’AFFAIRES STRATÉGIQUE
SUR UNE PAGE pour Microsoft Word**

Ce qui suit donne une vue d’ensemble claire et stratégique de Positive Charge, avec l’orientation de l’entreprise et la présentation de ses plans de croissance, sans oublier l’innovation dans le secteur de la recharge et de la logistique pour les véhicules électriques.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | ÉNONCÉ DE VISION | Être le principal fournisseur de solutions de recharge innovantes et durables pour VE, révolutionnant le transport et la logistique pour une planète plus verte d’ici 20XX. |
| 2 | ÉNONCÉ DE MISSION | Positive Charge fournit une infrastructure de recharge de véhicules électriques de pointe et une assistance logistique, et se concentre sur la durabilité, l’efficacité et le service exceptionnel qui favorisent la transition vers la mobilité électrique. |
| 3 | VALEURS FONDAMENTALES | **Innovation**, **durabilité**, **satisfaction client**, **intégrité** et **travail d’équipe**, voici ce qui nous incite à dépasser les attentes et à prendre la tête du secteur de la recharge des VE. |
| 4 | ANALYSE SWOT | **Forces** : technologie avancée de recharge des VE et partenariats solides avec des entreprises de logistique.**Faiblesses** : coûts de mise en place initiaux élevés et couverture limitée dans les zones rurales.**Opportunités** : demande croissante en matière de véhicules électriques et incitations gouvernementales à l’énergie verte.**Menaces** : concurrence intense et obsolescence technologique. |
| 5 | OBJECTIFS INTERMÉDIAIRES STRATÉGIQUES | Étendre notre réseau de recharge de VE de 50 % dans les zones urbaines et établir 20 nouveaux partenariats stratégiques avec des entreprises de logistique d’ici 20XX. |
| 6 | STRATÉGIES CLÉS | Investir dans des technologies de recharge de pointe, tirer parti de l’analyse des données pour optimiser la logistique et améliorer l’engagement des clients grâce à des plateformes numériques. |
| 7 | PLANS D’ACTION | Déployer 100 nouvelles bornes de recharge rapide dans les principaux centres urbains d’ici le 3e trimestre 20XX.Élaborer un programme de partenariat pour les entreprises de logistique d’ici le 1er trimestre 20XX. |
| 8 | INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE (KPI) | Augmentation de 40 % de l’utilisation des stations, augmentation de 25 % des partenaires entreprises de logistique et augmentation de 30 % des scores de satisfaction client d’ici 20XX. |
| 9 | PROJECTIONS FINANCIÈRES | Nous prévoyons une augmentation de 35 % des revenus grâce à l’expansion stratégique et aux partenariats, tout en maintenant une marge bénéficiaire nette de 20 % d’ici 20XX. |
| 10 | MARCHÉS VISÉS | Les professionnels et entreprises présents dans les grandes villes à la recherche de solutions de recharge fiables et rapides pour VE et de services logistiques écologiques. |
| 11 | AVANTAGE CONCURRENTIEL | Notre combinaison unique de technologie avancée de recharge rapide et d’assistance logistique intégrée distingue Positive Charge, offrant une commodité et une efficacité inégalées pour les utilisateurs et les entreprises de véhicules électriques urbains. |

|  |
| --- |
| **EXCLUSION DE RESPONSABILITÉ**Tous les articles, modèles ou informations fournis par Smartsheet sur le site Web sont uniquement communiqués à titre de référence. Bien que nous nous efforcions de veiller à ce que les informations communiquées soient toujours correctes et à jour, nous ne faisons aucune déclaration ni ne donnons aucune garantie de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite, quant à l'exhaustivité, l'exactitude, la fiabilité, l'adéquation ou la disponibilité du site Web ou des informations, articles, modèles ou graphiques connexes contenus sur le site Web. La confiance que vous accordez à ces informations relève donc strictement de votre propre responsabilité. |