**[](https://fr.smartsheet.com/try-it?trp=18249)Modèle de plan d’affaires d’hôtel**

Plan d’affaires d’hôtel

**Nom de l’hôtel**

**Date de préparation**

JJ/MM/AA

**Contact**

Nom

E-mail

Téléphone

Adresse

Site Web

TABLE DES MATIÈRES

[1. Récapitulatif 3](#_Toc198816579)

[2. Vue d’ensemble de l’entreprise 4](#_Toc198816580)

[3. Problème et solution 5](#_Toc198816581)

[Le problème 5](#_Toc198816582)

[Notre solution 5](#_Toc198816583)

[4. Marchés visés 6](#_Toc198816584)

[Taille du marché et segments 6](#_Toc198816585)

[5. Concurrence 7](#_Toc198816586)

[Alternatives actuelles queles acheteurs cibles utilisent 7](#_Toc198816587)

[Nos avantages concurrentiels 7](#_Toc198816588)

[6. Offres de produit ou de service 8](#_Toc198816589)

[Produit ou service 8](#_Toc198816590)

[7. Marketing 9](#_Toc198816591)

[Plan marketing 9](#_Toc198816592)

[8. Échéancier et métriques 10](#_Toc198816593)

[Échéancier 10](#_Toc198816594)

[Jalons 10](#_Toc198816595)

[Métriques clés de performance 10](#_Toc198816596)

[9. Prévisions financières 11](#_Toc198816597)

[Hypothèses clés 11](#_Toc198816598)

[10. Financement 12](#_Toc198816599)

[Sources de financement 12](#_Toc198816600)

[Utilisation des fonds 12](#_Toc198816601)

# Récapitulatif

|  |
| --- |
| Rédigez cette section en dernier et résumez tous les points clés de votre plan d’affaires en moins de deux pages. C’est l’occasion de capter l’attention de votre lecteur et d’obtenir l’adhésion. |

# Vue d’ensemble de l’entreprise

|  |
| --- |
| Fournissez une description de la nature générale de votre entreprise et du secteur dans lequel elle opère. Incluez des détails tels que les tendances du secteur, les données démographiques et les influences politiques et économiques. |

# Problème et solution

Le problème

|  |
| --- |
|  |

Notre solution

|  |
| --- |
|  |

# Marchés visés

Taille du marché et segments

|  |
| --- |
| Donnez une vue d’ensemble de votre public cible et de ses caractéristiques, y compris démographiques et psychographiques. |

# Concurrence

Alternatives actuelles queles acheteurs cibles utilisent

|  |
| --- |
| Décrivez les solutions ou alternatives actuelles que votre public cible utilise. |

Nos avantages concurrentiels

|  |
| --- |
| Mettez en avant les avantages uniques qui font que votre hôtel se démarque. |

# Offres de produit ou de service

Produit ou service

|  |
| --- |
| Décrivez l’hébergement, les équipements ou les services que votre hôtel propose, y compris leurs arguments de vente uniques. |

# Marketing

Plan marketing

|  |
| --- |
| Décrivez vos objectifs et votre stratégie de marketing, y compris les coûts, les objectifs et le plan d’action. |

# Échéancier et métriques

Échéancier

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Activité** | **Description** | **Date d’achèvement** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Jalons

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Jalon** | **Description** | **Date d’achèvement** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Métriques clés de performance

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Activité** | **Description** | **Métrique clé** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# Prévisions financières

Hypothèses clés

|  |
| --- |
| Donnez un aperçu de la façon dont vous avez déterminé les valeurs dans vos projections financières (p. ex., performances passées, études de marché). Décrivez vos projections de croissance et les bénéfices que vous prévoyez de générer. |

# Financement

Sources de financement

|  |
| --- |
| Décrivez les sources de financement que vous utiliserez pour financer votre hôtel. |

Utilisation des fonds

|  |
| --- |
| Décrivez comment vous allouerez des fonds à des domaines clés tels que les opérations, le marketing et les rénovations. |

|  |
| --- |
| **EXCLUSION DE RESPONSABILITÉ**  Tous les articles, modèles ou informations proposés par Smartsheet sur le site web sont fournis à titre de référence uniquement. Bien que nous nous efforcions de maintenir les informations à jour et correctes, 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. Toute la confiance que vous accordez à ces informations relève de votre propre responsabilité, à vos propres risques. |