**Festival des FabLabs Universitaires 3.0 - Béni Mellal 2021**

**Let’s Challenge 6.0 « FablaThon : Marathon de l’innovation »**

**25-26 Novembre 2021**

**Béni Mellal - Maroc**

**Formulaire de présentation de projet**

Chers participants, veuillez envoyer le document dûment rempli à l’adresse électronique suivante : [festivalfablab@usms.ma](mailto:festivalfablab@usms.ma)

**Dernier délai pour participer : 1 Octobre 2021**

Bon courage

**Nom & Prénom :** ……………………………………………………………………….……

**E-mail :** ……………………………………………………………………………………...…

**Tel. :** ……………………………………………………………………………………………

**Pays :** ……………………………………………………………………………………...……

**Ville :** ……………………………………………………………………………………..……

**Fonction :** …………………………………………………………………………………..…

**Université :** ……………………………………………………………………….…………

**Nom du projet :**……………………………………………………………………...………

**Site web :** ……………………………………………………………………………………..

**Page Facebook :** …………………………………………………………………….……….

**Compte Twitter :** …………………………………………………………………….……..

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Thème principal de votre projet** | | | |
| Agriculture/ Agro-industrie |  | Eau et assainissement |  |
| Energie |  | Santé et bien-être |  |
| Environnement |  | Education |  |
| Transport |  | Tourisme & artisanat |  |
| Infrastructure |  | Autres |  |

|  |
| --- |
| 1. **Le problème** |
| Définissez le problème que vous résolvez et pour qui ? |

|  |
| --- |
| 1. **Vision / Bref résumé** |
| Un bref résumé combinant votre vision / produit et la mission de votre entreprise.  (Ex : nous sommes la société AirBNB pour les espaces événementiels) |

|  |
| --- |
| 1. **Le marché** |
| Définissez votre marché. |

|  |
| --- |
| 1. **Taille du marché** |
| Taille totale du marché : taille en dollars |

|  |
| --- |
| 1. **Clients** |
| Définissez clairement quels seraient vos clients ? |

|  |
| --- |
| 1. **Solutions actuelles** |
| Qui d'autre fait ce que vous proposez ? Comment s'y prennent-ils et qu'est-ce qu'ils ne font pas ou ne font pas mal ? |

|  |
| --- |
| 1. **Produit/ Service** |
| Définissez votre produit.  Comment le client utilise / valorise votre produit ?  Préciser le stade de développement ? |

|  |
| --- |
| 1. **8- Modèle de revenus** |
| Qui est votre client principal et comment gagnez-vous de l’argent ?  Quel est le prix de vente?  Chiffre d'affaires et nombre de clients à ce jour? |

|  |
| --- |
| 1. **Marketing et stratégie de croissance** |
| Comment allez-vous atteindre vos taux de croissance cibles ?  Quels sont les canaux et les méthodes les plus importants et uniques que vous utiliserez pour trouver et gagner des clients ?  Comment faites-vous pour vous démarquer des concurrents ? |

|  |
| --- |
| 1. **Données financières** |
| Inclure 3-5 ans de projections financières  Mentionnez les hypothèses clés et critiques dans votre modèle de dépenses, de conversion client, de pénétration du marché%  Mettez en valeur chacun de ceux-ci, annuellement pendant au moins 3 ans:  - Client total  - Revenu total  - Dépenses totales |
| 1ère année |
| 2ème année |
| 3ème année |
| Plus : (non obligatoire) |

|  |
| --- |
| 1. **Compétition** |
| Quelle sera votre part du marché ?  Quels sont vos avantages concurrentiels ?  En quoi votre place sur le marché est-elle unique et adaptée à la croissance et aux clients de votre entreprise ?  Quels sont les concurrents ? Pourquoi ont-ils réussi et comment vous différenciez-vous vraiment d’eux ? |

|  |
| --- |
| 1. **Investissement** |
| Indiquez le capital que vous collectez et avec quelles conditions générales : équité, rayon, billet convertible…  Quel est le calendrier de votre augmentation de capital ?  Qui sont vos investisseurs existants et notables, le cas échéant ?  Quelle est votre principale utilisation du produit (en% de l'augmentation totale) :  - Salaires des fondateurs :  - Ventes et marketing :  - Nouveaux employés :  - Développement de technologie / produit ou service :  - Dépenses en immobilisations / équipement : |

|  |
| --- |
| 1. **L’équipe** |
| Mettez en valeur les succès des membres de l’équipe et de leurs positions antérieures ainsi que leur domaine de compétence. |