**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

**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 financièresMentionnez 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. |