

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'enseignement supérieur et
de la recherche scientifique



YOUR LOGO

(Slogan)

Avec (l'entreprise) vous (solution du problème)

Résumé du projet : logo

Problématique :

-
-
-
-

Photos du prototype

Comment gagné de l'argent

Solution

-
-
-

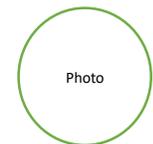
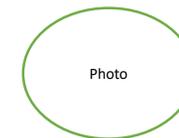
Clients ?

B2b / b2c ,,
National / afrique / europe ,,

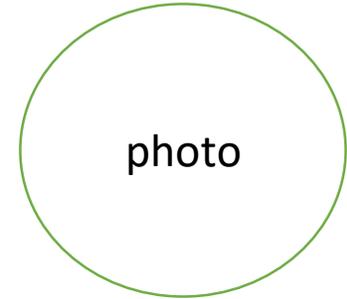
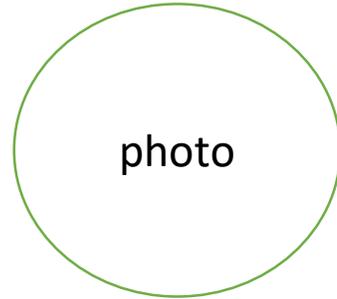
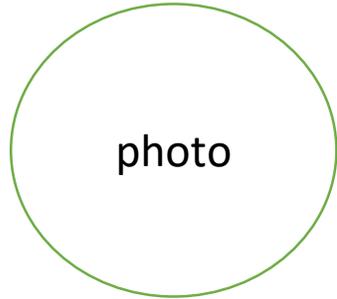
Etat d'avancement du projet

Idée / MVP / Prototype

Equipe de travail



Présentation de la team



- Nom et prénom
- Fonction
- École supérieure de gestion et d'économie numérique
- Profil

Problématique

- **définissez la problématique que vous essayez de résoudre**
 - i. sous problème 1
 - ii. sous problème 2
 - iii. sous problème 3
- **Combien de personnes sont concernés par la problématique en Algérie/monde (marché potentiel)**
- **Avez-vous fait une étude de marché ? Mettez la ici !**

Solution

- Comment résoudre la problématique
- Mentionnez 03 bénéfiques phares que votre solution apporte
- Services de votre solutions

Produit/service (d emo)

- Drive / video

Lien....

Comment ça marche

- **Fonctionnement pratique de votre projet**

Vous allez devoir simuler un client sur le point de vivre une expérience utilisateur de votre solution

- **Où en est le prototype ?**

Première version

Market et potentiel de croissance

Segment ciblé

**Taille du marché
national**

**Potentiel et
croissance
exponentiel**

Concurrence et avantages concurrentiels

**Vos concurrents
(alternatives)**

**Avantages par
rapport aux
concurrents**

**Votre potentiel
innovation**

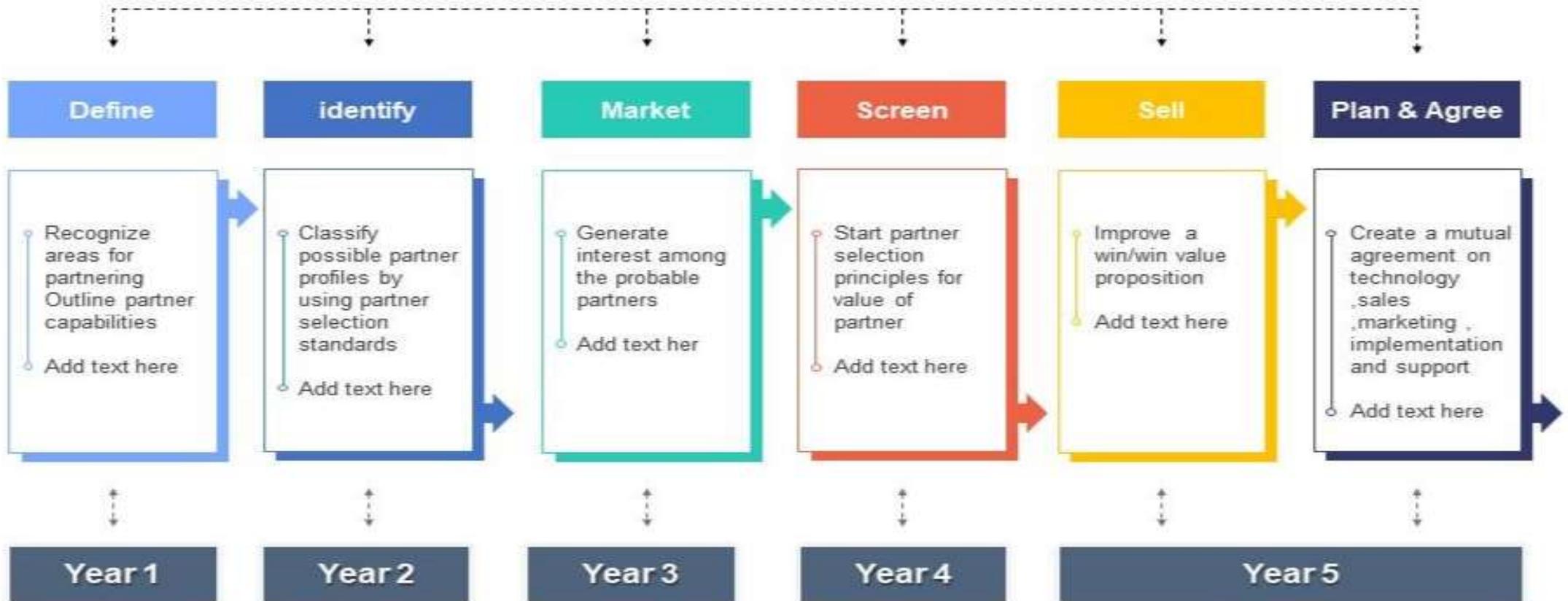
Stratégie :Go to market

**Stratégie de
visibilité**

**Stratégie de
distribution**

**Stratégie de prix
(vente)**

RoadMAP stratégique



BMC

Éléments d'évaluation

**Fondateur ayant
doctorat**

**Fondateur ayant
startup**

**Originalité de
l'idée et BMC**

Startup dans le cadre de 1275

**Attestation de
l'incubateur**

**Votre partenaire
socio-économique**