Business Plan pour conciergerie



homerez

Table des matières

1 Qu’est ce qu’un Business plan ?

PAGE 03

2 Les étapes de création d’un business plan

PAGE 04

3 Les clés d’un business plan réussi

PAGE 07

homerez

Ces dernières années le secteur de la conciergerie a décollé, de plus en plus d'entreprises de conciergerie ouvrent sur le marché que ce soit des professionnels ou particuliers.

Cependant, vous ne savez pas par où commencer ? Grâce à cet article, nous vous proposons un business plan détaillé, disponible en PDF, qui vous servira de guide pour chaque étape de votre projet. De l'étude de marché à la gestion des coûts, nous avons tout prévu pour vous aider à faire de votre projet de conciergerie un succès.

1. Qu'est ce qu'un Business plan ?

Un business plan est un document stratégique qui permet de mener à bien votre activité de conciergerie lorsque vous êtes au démarrage du projet. C'est un plan qui vous sert de feuille de route en détaillant la vision, vos objectifs à long terme et les stratégies de votre projet. De plus, il vous permet de planifier et gérer au mieux les ressources et défis que votre entreprise aura à affronter.

C'est aussi un outil de communication qui permet aux créateurs proposant des services de conciergerie de présenter leur projet aux investisseurs, partenaires ou autres parties prenantes. Mais il permet également de communiquer de manière interne pour informer votre équipe de la direction et des objectifs de votre future activité de conciergerie.

Ainsi un business plan vous permet de :

- Clarifier la vision de votre idée en la structurant et en la définissant clairement
- Evaluer la faisabilité du projet en regardant sa viabilité économique et s'il répond à des besoins du marché
- Planifier le développement de votre projet
- Minimiser les risques en anticipant les principaux défis, points faibles du projet en y apportant de solutions
- Attirer des investisseurs ou parties prenantes
- Fédérer votre équipe

2. **Les étapes de rédaction du business plan :**

Le résumé de votre projet :

Cette partie résume votre business plan, en effet elle est placée dès le début car quelques fois les investisseurs ne liront que cette dernière. Il permet de capter l'atteint du lecteur en expliquant le but de votre activité de conciergerie, le public cible et les besoins des clients auxquels elle répond, les principales informations financières. Cette partie est appelée l'executive summary, elle doit être rapide et facile à lire et doit résumer au moins 10% de votre business plan.

On y retrouvera également l'organisation de votre entreprise en présentant les membres de l'équipe et leurs fonctions, le statut juridique de votre activité, la structure de votre entreprise. C'est une manière de présenter vos qualifications à vos lecteurs.

La description de votre service :

Ici, vous décrivez le service de gestion que vous souhaitez offrir à votre public cible. Vous expliquez donc votre concept, en quoi il se différencie de la concurrence et est unique sur le marché. Expliquez votre offre de termes simples pour qu'elle soit compréhensible par tous les lecteurs.

Ainsi vous abordez le fonctionnement de votre service (comment l'obtenir ? Cela peut être via un site internet par exemple ou une application s'il s'agit d'un logiciel de gestion développé par une conciergerie, si le service possède une propriété intellectuelle, son prix…)

Pour que cela soit plus simple pour décrire votre offre vous pouvez répondre aux questions : Qui ? Ou ? Quoi ? Comment ? Quand ? Pourquoi ?

Quels sont les services que vous offrez dans votre conciergerie :
- Ménage
- Accueil des voyageurs
- Entretien régulier du logement
- Fourniture du linge de maison…

A qui sont-ils adressés :
- Aux propriétaires de locations saisonnières
- Aux agences immobilières
- Une clientèle locale ou internationale

Où se trouvent les biens que vous ciblez ?
- Au bord de la mer sur la côte
- Au cœur de la ville
- A la campagne
- Dans une station de ski ou une station balnéaire
- Dans toute une région

Quand souhaitez-vous proposer vos services de conciergerie ?

- Seulement en haute saison
- Toute l'année

Comment souhaitez vous proposez vos services de conciergerie ?

- Via un site web

- Sur les réseaux sociaux
- Grâce à des campagnes ciblées

Pourquoi souhaitez vous proposez vos services de conciergerie ?

- Pour en faire votre activité principale
- Pour compléter vos revenus

Analyse du marché :

Dans cette partie vous devez développer pourquoi votre idée sera un succès grâce aux chiffres et recherches que vous avez effectuées grâce à plusieurs études de marchés. Vous devez donc montrer que vous connaissez le marché de la conciergerie et qu'il est suffisamment important pour créer une entreprise durable et prospère.

Cela n'est rien d'autre qu'une analyse de l'environnement commercial dans lequel vous souhaitez évoluer et la place que vous y occupez. Cette analyse possède des résultats quantitatifs et qualitatifs.

On pourra y retrouver la description du secteur et ses perspectives d'avenir, le marché cible, c'est-à-dire la demande avec des données démographiques à inclure, la croissance du marché en analysant l'évolution de son chiffre d'affaires par exemple, vos concurrents ou encore ses tendances. Par exemple, une évolution vers un mode de voyage plus écologique, l'avenir de la technologie et l'impact sur le marché, tous les types de changements qui pourraient impacter. Il est nécessaire d'effectuer une mise à jour de cette étude si besoin.

Voici des questions qui vous guideront :

- Existent-ils beaucoup de conciergeries dans votre secteur ?
- Où sont publiées les annonces des hébergements gérés par les conciergeries (sites web, plateformes de réservation, site de la ville, etc) ?
- Quels types d'hébergements proposent les conciergeries (villas, appartements, gîtes, chambres d'hôtes, haut de gamme, économique…) ?
- Quelle est la gamme de prix des services proposés par les conciergeries (20% des loyers, un prix fixe par réservation) ?
- Quelles sont leurs stratégies de communication (site web, réseau sociaux, promotion en ligne via des publicités…) ?
- Combien mes concurrents fcaturent-t-ils et quels sont les services proposés ?

Voici d'autres questions qui vous aideront à qualifier votre cible :

- Profil : profession, âge, nationalité…
- Disposent-ils de plusieurs locations ?
- Sont-ils retraités ?
- Viennent-ils souvent dans la région ?
- Louent-ils leur résidence à l'année ou seulement une partie de l'année ?
- Pourquoi font-ils appel à une conciergerie ?

Plan opérationnel et financier :

Le plan opérationnel est une partie ou vous donnez un aperçu de la gestion de votre future activité. Vous pouvez évoquer les fournisseurs dont vous allez avoir besoin, comment les tâches seront-elles réparties, les besoins de votre conciergerie en recrutement. Vous pouvez vous posez ces questions-ci :

- Allez-vous engager du personnel ?
- Qui va nettoyer les locations pour les invités ?
- Faut-il engager un comptable pour gérer les finances de votre conciergerie ?
- Qui va gérer les réservations et les demandes/plaintes des clients ?
- Qui va s'occuper de la publication des annonces ?
- Serez-vous disponible pour les clients tout au long du séjour ?

Vous pouvez également lister tout ce dont vous aurez besoin au niveau matériels ou encore au niveau des ressources humaines, cela peut être fait à travers un tableau des investissements. Ainsi une partie chiffrée de votre business plan doit être construite avec les dépenses que vous prévoyez mais aussi vos recettes en définissant pour votre conciergerie comment facturer vos futurs clients, si vous envisagez des prêts bancaires.

- Quels tarifs allez-vous proposer aux propriétaires ? (pourcentage des réservations ou prix fixe par service)
- Quel sera le coût de vos employés ?
- Quels seront vos frais généraux ?
- Quel est votre niveau d'imposition ?
- Quel est votre revenu mensuel espéré ?
- Quel est votre capital de départ ?
- Il y aura-t-il des frais de sous-traitance (nettoyage, blanchisserie) ?
- Allez-vous faire un prêt ?

Vous pouvez prévoir tous ces coûts au moins sur la première année. Vous pouvez effectuer cela via un compte de résultat prévisionnel et un bilan prévisionnel.

Ces différents tableaux permettent à vos lecteurs d'obtenir une vision claire sur vos coûts, votre rentabilité et vos objectifs financiers.

Plan Marketing :

Dans cette partie vous allez expliquer comment commercialiser votre service en passant par sa description dans une partie “produit”, son prix, sa communication et sa distribution, soit la technique des 4P pour un business plan solide.

Dans la partie produit vous envisageriez en quoi votre service est différent et ce qu’il propose en détail, incluez des photos de votre logo, du site web sur lequel on peut retrouver le service, de l’image qu’il doit renvoyer aux clients cibles…

Pour ce qui est du prix vous devez parler de la manière dont vous avez décidé de fixer le prix, l’analyse de marché effectuée vous aidera à obtenir un prix compétitif, expliquer ou votre prix se situe par rapport à la concurrence. Grâce à ce dernier vous pourrez donc calculer tout ce qui relève de votre compte de résultat prévisionnel et savoir à partir de combien de recettes vous serez rentable. Vous pouvez également, une fois votre prix fixé, faire appel à des agences de gestion de vos biens comme Homerez qui vous propose un accompagnement personnalisé et une tarification dynamique.

Pour ce qui est de la distribution et de la communication, vous devez préciser comment le client eut parvenir à votre service sur quelles plateformes peut-il le trouver, pour la communication vous devez préciser comment faire connaître votre service à votre client. Vous pouvez utiliser de la publicité traditionnelle (affiches, cartes de visites de conciergerie) ou encore de la publicité via google, les réseaux sociaux et prévoir comment vous allez répartir votre budget pour toute cette communication.

3. Les clés d’un business plan réussi :

Voici quelques astuces à prendre en compte pour ne pas faire d’erreurs au moment de monter votre projet de conciergerie :

- Définissez clairement votre public cible
- Différenciez-vous de la concurrence cela peut être par une approche personnalisée, des innovations incluses dans votre service de conciergerie
- Etablir des objectifs et plan réalistes
- Conformez vous aux obligations légales de l’activité, pour rappel en France la gestion et locations de biens nécessite l’obtention de la carte G par exemple.

En conclusion, se lancer dans l'ouverture d'une conciergerie peut sembler ambitieux, mais avec un business plan solide, les chances de succès sont considérablement augmentées. Que vous souhaitiez accompagner des propriétaires dans la gestion de leurs locations ou offrir des services sur mesure aux voyageurs, chaque détail compte.

Si vous cherchez à aller plus loin dans la gestion de biens locatifs, des services comme Homerez peuvent vous simplifier la tâche. En tant qu'agence de gestion de locations saisonnières, Homerez prend en charge la mise en ligne des propriétés sur plusieurs plateformes, l'optimisation des réservations et la communication avec les voyageurs. Une solution clé en main pour maximiser votre activité de conciergerie tout en garantissant une gestion professionnelle et efficace des propriétés que vous administrez


homerez