

Arden Davies and Elizabeth Bland

Professor Touya

FR 3160

Une Agence de Marketing

L'idée:

Nous créons une agence de marketing qui consulte les petites entreprises locales. Les petites entreprises n'ont pas les mêmes ressources des grandes entreprises multinationales, donc ils ont fréquemment des stratégies dépassées, ou de temps en temps ils n'y ont pas une stratégie du tout. Notre entreprise peut conseiller ces commerces locaux avec la modernisation. De nos jours, de nombreuses stratégies de marketing nécessitent une technologie de pointe et des compétences technologiques. Notre agence sera employée avec un groupe diversifié de personnes créatives qui possèdent ces compétences et peuvent aider tous nos clients. Notre entreprise fournira un service plutôt qu'un bien. Ce qui rend notre entreprise unique, c'est que nous ne nous concentrons pas sur des stratégies de marketing pour un secteur, mais plutôt que nous pouvons adapter nos services à vos besoins. Fournir un service exige un ensemble de compétences différentes et des employés talentueux. Il y a quelques autres agences de marketing à Clemson et dans les environs comme Greenville, mais nous voulons cibler un groupe de personnes qui veulent une approche modernisée de leur marketing. L'Université Clemson est en croissance et de nombreuses petites entreprises ont été créées dans la région récemment. Pendant que Clemson croît, les petites entreprises de la région auront besoin de meilleures stratégies de marketing que notre entreprise fournira de façon créative et à des prix abordables.

L'étude de marché:

Nous identifierons les clients potentiels en recherchant le marché et le secteur d'activité en général. Au cours de cette recherche, nous ne voulons pas nous concentrer sur un secteur spécifique, mais plutôt acquérir une compréhension large. Nous pouvons rencontrer les professionnels dans le secteur du marketing qui a de l'expérience avec le lancement des petites entreprises. Ces professionnels auront des relations et des connaissances sur le marketing et l'entrepreneuriat. Pour comprendre le marché nous devons questionner les clients potentiels et découvrir ce qu'ils font maintenant pour le marketing et comment ils veulent changer leurs méthodes. De plus, nous devons comprendre les buts des clients. Nos clients veulent moderniser leur stratégie de marketing pour augmenter leurs ventes. Au cours de cette recherche, nous voulons créer une ligne directrice de base que nos spécialistes du marketing pourront utiliser pour aider nos clients. Il y a beaucoup d'agences de marketing, alors nous devons également faire des recherches sur nos concurrents et comment ils servent leurs clients afin que nous puissions créer un plan différent et meilleur. Nous allons créer une gamme d'options de prix parce que la majorité des petites entreprises que nous aidons n'ont pas les ressources ou le budget nécessaire pour faire beaucoup des grandes choses de marketing. Beaucoup de marketing aujourd'hui est sur les campagnes de médias sociaux et des graphiques et vidéos que notre entreprise aidera à fournir. Nous pensons qu'il pourrait être utile d'avoir un spécialiste des communications graphiques qui a une équipe à notre bureau. Ces services peuvent être coûteux, donc il est important que nous ayons beaucoup d'options de prix qui sont comparables pour d'autres agences de marketing. Nous voulons que les

gens choisissent notre entreprise parce que nous offrons le meilleur service et des prix abordables.

Financements:

Notre entreprise sera financée principalement par des emprunts bancaires. Nous ne serons pas en mesure de financer cette entreprise par nous-mêmes, nous aurons donc besoin d'aide en plus de nos fonds personnels. Certaines de nos principales dépenses seront l'achat de bureaux, d'équipements technologiques de pointe et l'embauche d'employés. Avoir un bon plan d'affaires et savoir sur quoi nous devons dépenser de l'argent est important pour obtenir des emprunts bancaires. Il pourrait également y avoir d'autres aides comme des allègements fiscaux, exonérations de charges ou des aides publiques et privées. Certaines de ces aides ont toutefois des qualifications qui ne s'appliquent qu'à certains secteurs et lieux. Notre entreprise est dans le secteur des services de marketing et sera basée à Clemson. Clemson a moins cher immobilier que les grandes villes et sera un bon et abordable lieu de départ pour nous. De plus, nous pourrions avoir des stagiaires de l'université qui sont soit non rémunérés, soit moins chers que les employés réguliers. Nous espérons que notre agence de marketing aura du succès à Clemson et que nous pourrons ensuite commencer à nous étendre à de plus grandes villes environnantes comme Greenville, Charlotte et Atlanta. Étendre à d'autres villes sera une autre considération financière, donc nous devons d'abord faire de l'argent à Clemson et économiser pour cette expansion. Au début, nous aurons probablement de faibles chiffres d'affaires, mais la construction d'une clientèle et d'une réputation nous aidera. Une partie de notre plan d'affaires est de passer nos premières années à économiser de l'argent.

Statut Judrique

Le statut juridique de notre entreprise est une société. Nous avons choisi cela parce que notre entreprise a le potentiel de développement substantiel et sera détenue par deux personnes. Si nous appartenons à une seule personne et que nous n'avions pas l'intention de nous développer substantiellement, une entreprise individuelle serait une bonne option. Dans une société, plusieurs personnes peuvent être propriétaires. Si nous prenons de l'expansion, il est possible que quelqu'un d'autre achète une part de notre entreprise. Dans une société avec plusieurs propriétaires, vous pouvez avoir une SARL, une SA ou une SAS, mais nous ne sommes pas sûrs de laquelle notre entreprise serait à ces premiers stades.

Formalités de Création:

Le processus d'obtention de licences et de règlements est délicat et soulève beaucoup de questions. Notre première étape dans la création de formalités est d'enregistrer notre entreprise. Nous devons vérifier que notre entreprise ne nécessite pas d'enregistrement dans un registre spécial. La plupart des agences de marketing n'exigent pas de licence, mais nous vérifierons également que nous n'en avons pas besoin. Pour vérifier ces règlements, nous nous adresserons au CFE: Centre de Formalités des entreprises. Au lieu de gérer notre entreprise entièrement virtuellement ou à l'extérieur de nos appartements, nous aimerions avoir un emplacement physique comme nous l'avons mentionné plus tôt. Il pourrait aussi y avoir des règlements et des permis que nous devons obtenir pour cela. Pour la raison que la plupart de nos affaires seront probablement en ligne avant que nous nous permettions d'acheter un espace de bureau, nous devons obtenir le licensing approprié de notre site Web et des outils que nous utilisons pour nos clients.

