

FASHION PROGRAMME 2018 SUBVENTIONS & COACHING

DOSSIER DE CANDIDATURE

Document PDF dynamique à compléter et renvoyer à <u>info@wbdm.be</u> pour le 15/09/2017 au plus tard Merci de joindre:

- CV
- Business plan
- Plan financier incluant le bilan et un plan de trésorerie sur 5 ans. Les candidats veilleront à distinguer les données passées (et réalisées), des données prévisionnelles. Un document Excel devra être fourni sous format électronique.
- 3 derniers lookbooks (2 lookbooks si vous ne sollicitez que le coaching)

COORDOLIVÉES	•	0
COORDONNÉES		
• Société:		
• Marque :		
• Adresse complète:		
• No TVA:		
• Statut (sprl, indépendant):		
• Site internet:		
Personne de contact 1 (créateur):		
• Tel/gsm:		
• E-mail:		
Personne de contact 2 (associé):		
• Tel/gsm:		
• E-mail:		
Aide sollicitée :		
☐ Subvention de max 15.000 EUR		
☐ Subvention de max 35.000 EUR		
☐ Coaching		
SITUATION ACTUELLE		
• Produit:		
☐ femme		
□ homme		
□ nomme □ enfants		
□ enfants □ accessoires		
 Nombre de collections réalisées : 		

		marque (max. 2			
ints de vente	actuels (en Belgio	que, à l'étrange	r):		
ructure de vot	re société / studio) :			
onsultants, cor	seillers externes	ou organisation	ns avec lesquels you	s collaborez (agent co	mmercial. attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
	nseillers externes ne d'accompagne		ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché
			ns avec lesquels vou	s collaborez (agent co	mmercial, attaché

• [Description de votre cycle produit, votre cible, votre stratégie (max 350 mots):	
• \$	BJECTIFS À COURT ET MOYEN TERME (tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	
	tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	
	tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	
	tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	
	tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	
	tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	
	tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	
	tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	
	tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	
	tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	
	tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	
	tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	
	tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	
	tratégie de développement de la marque (marchés cibles, distinguer les ventes, la communication,):	

COTIVATION OTIVATION OTIVATION	Liste de 10 supports m	nédia où vous voudriez	apparaître:		
Veuillez expliquer comment l'aide de WBDM vous aidera en précisant le timing et — pour les demandes de subventions — détailler en annexe le budget (budget total prévisionnel et utilisation du montant alloué):	_				
/euillez expliquer comment l'aide de WBDM vous aidera en précisant le timing et — pour les demandes dubventions — détailler en annexe le budget (budget total prévisionnel et utilisation du montant alloué):	-				
/euillez expliquer comment l'aide de WBDM vous aidera en précisant le timing et — pour les demandes dubventions — détailler en annexe le budget (budget total prévisionnel et utilisation du montant alloué):	-				
reuillez expliquer comment l'aide de WBDM vous aidera en précisant le timing et — pour les demandes dubventions — détailler en annexe le budget (budget total prévisionnel et utilisation du montant alloué):	-				
/euillez expliquer comment l'aide de WBDM vous aidera en précisant le timing et — pour les demandes dubventions — détailler en annexe le budget (budget total prévisionnel et utilisation du montant alloué):	-				
/euillez expliquer comment l'aide de WBDM vous aidera en précisant le timing et — pour les demandes dubventions — détailler en annexe le budget (budget total prévisionnel et utilisation du montant alloué):	-				
/euillez expliquer comment l'aide de WBDM vous aidera en précisant le timing et — pour les demandes dubventions — détailler en annexe le budget (budget total prévisionnel et utilisation du montant alloué):	-				
/euillez expliquer comment l'aide de WBDM vous aidera en précisant le timing et — pour les demandes dubventions — détailler en annexe le budget (budget total prévisionnel et utilisation du montant alloué):	_				
/euillez expliquer comment l'aide de WBDM vous aidera en précisant le timing et — pour les demandes dubventions — détailler en annexe le budget (budget total prévisionnel et utilisation du montant alloué):	-				
Veuillez expliquer comment l'aide de WBDM vous aidera en précisant le timing et — pour les demandes de subventions — détailler en annexe le budget (budget total prévisionnel et utilisation du montant alloué):					
Veuillez expliquer comment l'aide de WBDM vous aidera en précisant le timing et — pour les demandes de subventions — détailler en annexe le budget (budget total prévisionnel et utilisation du montant alloué):	OTIVATION				
2 noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,) :	Veuillez expliquer com				
noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,) :					
noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,):					
noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,):					
noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,):					
noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,):					
noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,):					
noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,):					
noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,):					
noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,):					
noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,):					
noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,):					
noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,) :					
noms de référence qui appuient votre candidature (acheteur, journaliste, professeur,):					
				r, journaliste, profe	sseur,):
	-				