# Christopher Colombus executive summary

# POUR UN MONDE PLUS ROND !

# Le problème

**Un marché juteux**

Mais …

**Trop d’intermédiaires**

**Trop de barrières à l’entrée**

# Notre solution

- Une stratégie océan bleu
- Suppression des intermédiaires
- Un changement de solution logistique
- Un circuit plus court

# Notre stratégie de pénétration du marché

- Une bible
- Un interprète pour négocier avec la cour du grand khan
- Et du culot !

# Etapes clés du projet

- Année 1 : Découvrir les indes
- Année 2:  Convertir les indiens
- Année 3 : Mettre les indiens dans la mine d'or

# Avantage concurrentiel

# Comment cela est-il possible ?

- Une terre ronde de 30 000 km de diamètre (source Pierre d'Ailly )
- Un marché déjà défriché par Marco Polo

# Notre business model

- Des clients solvables: csp +++, têtes couronnées et empires expansionistes
- <u>Pour eux</u> :
- Un empire : des revenus fonciers
- Une nouvelle route commerciale : des taxes sur le commerce
- <u>Pour nous</u>:
- Poste de vice roi,
- 12.5% de revenus de la première expédition
- 10 % des revenus des terres découvertes

# Mes projections

Ce n’est pas vraiment important n’est-ce pas ?

Fermez les yeux et visualisez les maisons aux toits d’or de Cipango…

Voilà…. C’est bien … passez au slide suivant

# Notre équipe

-

**Christophe** : Amiral de la mer océane, amène les cartes marines de sa femme
- **Vincente et Martin Alonzo Pinzones** : Capitaines émérites, amènent 500 000 maravedis

# Notre besoin en investissement

- Année 1: 1 500 000 Maravedis Pour financer 3 caravelles et 90 hommes d'équipage

- Année 2et 3 : 7 500 000 Maravedis pour financer 15 caravelles