|  |  |
| --- | --- |
| Une image contenant texte, Police, capture d’écran, Marque  Le contenu généré par l’IA peut être incorrect. | **Livrable – Synthèse du contexte et de l’offre** *Ressource du livre « Créer mon entreprise en 6 semaines »* |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Contexte en synthèse** | | |
| **Votre contexte personnel** | | * *Mes valeurs : L’altruisme / L’utilité / La justice / Le défi / L’indépendance / La famille / Le partage* * *Mes traits de personnalité : La détermination / La bonne humeur / L’adaptabilité* * *Je veux : Participer à la sauvegarde de la planète / Permettre au plus grand nombre d’avoir une décoration et un aménagement responsables de leur habitation* * *Mes passions sont : l’art, la décoration et le bricolage* * *Je ne veux plus travailler en BtoB, travailler sans qu’il y ait de sens à ce que je fais* * Je refuse de ne pas voir mes enfants tous les jours * Mes ressources : Une très bonne connaissance du secteur / Un réseau qui peut promouvoir la marque / Des compétences techniques / Une capacité d’emprunt /Créativité * Faiblesses – Lacunes : Manque de rigueur en gestion / N’aime pas la négociation   À vous : |
| **Le contexte du marché** | | Opportunités   * Sur le marché de la décoration d’intérieure (*75 % des Français sont intéressés par la décoration intérieure et dépensent de plus en plus pour cela (budget moyen de 1 600 € en 2018)*, * Sur le DIY *(entre 50 et 90 % des Français réalisent eux-mêmes leurs travaux pour des raisons de coûts)* * *Sur l’écologie*   Contrainte avec une perception d’un prix élevé des produits écologiques  Problème du manque de temps des Français à prendre en considération  Concurrence des blogs et tutoriels DIY  Attentes des clients :   * *Faire des achats responsables* * *Avoir des meubles et objets uniques, sur-mesure et pas chers mais tendances*   *Menace de ne pas réussir à prendre sa place au sein du marché en raison d’un nombre de concurrents trop important*  *Contrainte en termes d’actions commerciales pour se faire connaître*  À vous : |
| **Vers où voulez-vous aller ?**  Quel est votre but ? Votre rêve ? À quoi ressemblerait l’aboutissement final ? (Vision) | | * *Idée initiale : Devenir la référence de l’aménagement et de la décoration responsables* * *Après mise en cohérence avec soi : Devenir la référence de l’aménagement et de la décoration responsables à tous en France et participer ainsi à la sauvegarde de la planète* * *Après mise en cohérence avec le contexte : Devenir la référence de l’aménagement et de la décoration responsables, accessibles et uniques au plus grand nombre en France et participer ainsi à la sauvegarde de la planète*   À vous : |
| **Pourquoi ?**  Qu’est-ce qui vous motive dans cette idée ? Qu’est-ce qui vous pousse à vous lancer ? Quel rôle jouera l’entreprise ? | | * *Idée initiale : Proposer des objets de décoration et du mobilier écologiques* * *Après mise en cohérence avec soi : Rendre accessible à tous un aménagement et une décoration écologiques* * *Après mise en cohérence avec le contexte : Rendre accessible au plus grand nombre un aménagement et une décoration écologiques et uniques*   À vous : |
| **Synthèse des retours du test** | | |
| * *Mission OK* * *Quid de la conception des plans ?* * *Attention au lieu en fonction du stockage* * *Partenariat CFA / Partenariat avec enseignes de bricolage / Partenariat avec blogueuses* * *Cf. comment faire intervenir les personnes qui veulent aider* * *Ne pas oublier la partie « boutique »*   À vous : | | |
| **Offre cible** | | |
| **Quoi ?**  Que voulez faire ? Proposer ? | * *Idée initiale : Une boutique d’objets et de meubles écologiques* * *Après mise en cohérence avec soi : Une boutique-atelier pour fabriquer soi-même des objets ou meubles écologiques à partir de matériaux de récupération et acheter des objets de décoration ou meubles écologiques* * *Après mise en cohérence avec le contexte : Une franchise de boutiques-ateliers « Do It Yourself accompagné » pour fabriquer soi-même des objets ou meubles écologiques à partir de matériaux de récupération avec l’aide de* *passionnés ou acheter les meubles et objets fabriqués par d’autres* * *Après test :* * *En année 1 : Un lieu où il est possible :* * *D’acheter des objets et meubles fabriqués par des particuliers et des objets neufs mais écologiques et donc fabriqués avec des matériaux écologiques et achetés localement pour éviter l’impact carbone* de s’en faire fabriquer sur-mesure par des particuliers adeptes du DIY, * D’en fabriquer soi-même seul, à l’aide d’autres clients ou en étant accompagné par un professionnel (🡪*Voir comment organiser la vente de pièces fabriquées par des clientes à d’autres clientes et le concept de « DIY accompagné »).*   Un site Internet qui présente les objets et meubles à vendre et propose des tutoriels et des idées.   * *En année 2 : Ajout d’un service sur-mesure pour l’aide à la conception des plans et à la fabrication à domicile.*   À vous : | |
| **Pour qui ?**  Quels clients vous auriez envie de servir ? | * *Idée initiale : Tout le monde* * *Après mise en cohérence avec soi : Les personnes sensibles à la sauvegarde de l’environnement* * *Après mise en cohérence avec le contexte :* * Les personnes sensibles à l’écologie et attirés par le « Do It Yourself » qu’elles soient ou pas bricoleuses * Les personnes qui cherchent des meubles et objets pas chers et tendances mais n’ont pas le temps de les créer * Les personnes qui cherchent des pièces uniques * *Après test :*   Aller de la cible la plus connue que je peux toucher facilement vers la cible la plus « grand public »   * D’abord, les écolos fans de DIY pour s’appuyer sur mon réseau au niveau de la communication * *Puis les personnes sensibles à l’écologie et attirés par le « Do It Yourself » qu’elles soient ou pas bricoleuses* * *Puis les personnes qui cherchent des meubles et objets pas chers et tendances mais n’ont pas le temps de les créer* * *Puis les personnes qui cherchent des pièces uniques*   À vous : | |
| **Autres décisions** suite à la mise en cohérence entre ce que je veux et le projet, à l’analyse du contexte, aux retours de l’enquête 🡪 **axes stratégiques** | | |
| Équipe :   * *Prendre des associés pour garder du temps pour mes enfants*   Partenariats :   * *Les CFA pour l’aide à la fabrication* * *Les écoles de design pour l’aide à la conception dès l’année 2* * *Les enseignes de bricolage pour exposer des idées et récupérer des matériaux*   Communication – Relation-clients :   * Année 1 : Les blogueuses / sites de décoration, les blogueuses / sites du DIY * N + 6 mois : Créer une communauté de clients qui alimentent le site avec leurs créations, deviennent des ambassadeurs de la marque et sont récompensés lorsqu’ils parrainent un nouveau client * Année 2 : créer des évènements autour du DIY avec les clientes et les apprentis des CFA * Année 3 : créer des concours des plus belles pièces de DIY * *Travailler sur une communication en s’appuyant d’abord sur mes réseaux, sur les blogueuses. Insister sur l’image « tendance, unique, pas cher » au-delà du « écologique »*   Implantation :   * Année 1 et 2 : Un pilote à Reims * Année 3 : Déploiement sur plusieurs villes   Tarification :   * Une commission sur la revente de pièces fabriquées par d’autres clientes * Marge pour l’achat-revente * Forfait pour l’atelier   À vous : | | |