|  |  |
| --- | --- |
| 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 écologiquesProblème du manque de temps des Français à prendre en considérationConcurrence des blogs et tutoriels DIYAttentes 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 : |