

Description du projet (3 lignes) :

Application offrant un service basé sur la notion de rush, une quête de rareté et à l'opportunité commerciale, inspirée de Pokémon Go. Elle consiste en la création de réductions flash en un temps imparti. Une démarche win-win :

Côté clients : des offres et économies réalisées sur la consommation courante / Commerçants : un CA additionnel sur les invendus ou en période de creux.

Les atouts du projet : d'où vient l'idée ? Pourquoi est-ce mieux que ce qui existe déjà ? Qui détient la propriété intellectuelle ?

1. Récupérer les passants et exploiter au maximum les heures d'affluences et non affluences
2. Avoir un meilleur suivi de son passage client (création d'un nouveau système de follow des commerces via les codes QR implantés)
3. Créer de la visibilité via une plateforme / Remédier au mauvais positionnement d'un commerce
4. Augmenter le panier moyen
5. Fidéliser (via l'emploi de réductions et des codes QR)
6. Eviter l'immobilisation du capital en augmentant la productivité de travail (surtout en heures creuses)
7. Eviter l'immobilisation du capital à cause des invendus (possibilité de concentrer ses réductions sur un produit)
8. Les applis actuelles proposent des réductions, mais pas de temps imparti, ce qui ne crée aucun besoin d'urgence chez le client.
9. Il n'y a de même aucune application permettant de la réduction en directe / temps réel
10. Nous en détenons la propriété intellectuelle.

Qui sont nos clients ? Comment va-t-on vendre nos produits/ services ?

- les dirigeants de restaurants / magasins de vêtements
- Les commerçants auront accès à la partie 'découverte' de l'application gratuitement, mais seront taxés de 3,91% sur chaque transaction effectuée par un client ramené par le biais de l'appli. Les autres fonctionnalités que l'appli proposera seront disponibles via un abonnement sans engagement de 50€ / mois

Qui sont nos concurrents ? Comment distribuent-ils leurs produits ou services ?

Groupon, La fourchette, Yelp, Toogoodtogo
Ils les distribuent via des abonnements variant de 50 à 100€/mois, tout en permettant une utilisation libre de l'appli en prenant un pourcentage.
2€ / couvert dans le cas de la fourchette