

Anastasia DURAND - 21901473
Hortense DURET - 21905811
Elisa DENIS - 21902946
Jeanne GALEZ - 21902717
Léna DARDENTE - 21904691

01

ETUDE DE MARCHÉ

PaperDreams

Sommaire

02

LES BOXS

LES PRIX

NOS CONCURRENTS

LE CONSOMMATEUR

SWOT

NOS OBJECTIFS

DIAGNOSTIC



Présentation

PaperDreams est une entreprise de dix salariés qui ont pour produit des vêtements jetables. Des chemises, des t-shirts, des pantalons en fibre de papier. Ces vêtements sont jetables après usage. PaperDreams est issu d'un laboratoire de recherche de l'Ecole supérieure du papier.

Les boxs

LE FONCTIONNEMENT

Nos produits sont disponibles uniquement grâce à un abonnement mensuel. Deux types d'abonnements sont proposés aux clients. Une box comprenant uniquement des hauts et une autre pour les bas.

Nos abonnements sont sans engagements. Il est possible de souscrire à un abonnement seulement pour un mois et ensuite de le résilier. Si l'abonné ne résilie pas son abonnement, nous continuerons de le prélever et de lui envoyer nos produits.

Les prix

Nous avons cherché des sites qui vendent des vêtements dits éthiques/écologiques pour connaître les prix pour ce type de produit.

La fourchette basse pour un tee-shirt est entre 25/30 €.
Pour un pantalon on est au minimum à 70 €.
De ce fait, les prix proposés par la box sont corrects voire largement inférieurs. On serait à environ 15 € pour les tee-shirts et 37 € pour les pantalons.

Nos concurrents

- les grandes enseignes commencent à créer des produits plus écologiques et durables
- création de box personnalisés = sans abonnement pour la concurrence
- obligation de payer uniquement les produits souhaités chez la concurrence
- pas de concurrence directe, aucune autre enseigne ne produit les mêmes articles

Le consommateur

D'après les études et les sondages trouvés sur l'Ipsos notamment, le consommateur est quelqu'un de touché par les questions écologiques et environnementales.

Les femmes se sentent davantage prêtes à acheter des vêtements dits éthiques et bons pour l'environnement. Les individus déjà dans cette démarche sur le plan alimentaire et dans la vie quotidienne se projettent plus facilement dans l'achat de vêtement éthique.

De plus, l'impact psychologique par rapport à l'achat de vêtements ayant un effet positif sur l'environnement est une qualité pour les consommateurs

FORCES

- indéchirable
- économique en eau et en électricité
- recyclable

FAIBLESSES

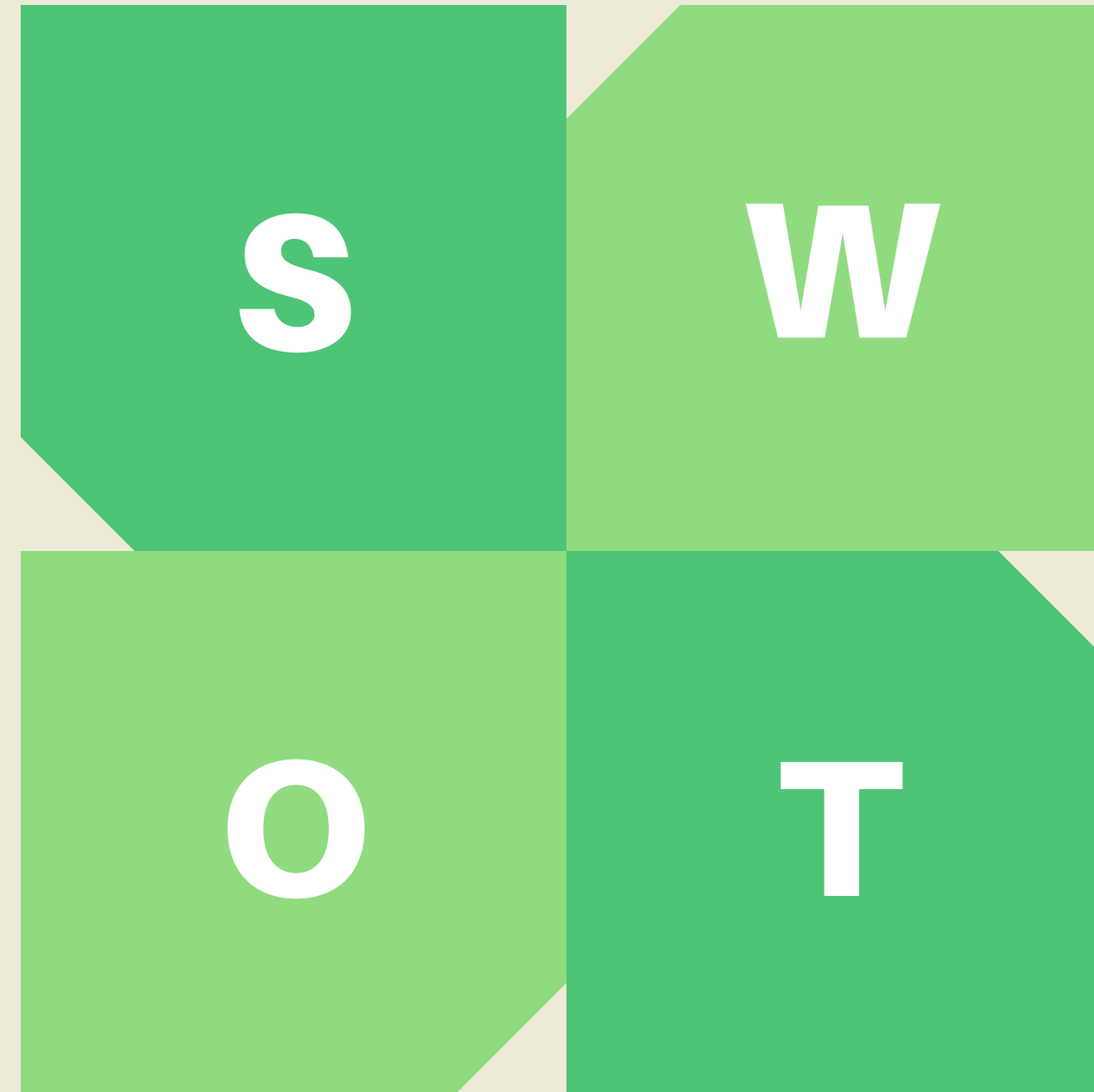
- Durée de vie incertaine
- Petite entreprise (10 salariés), pas reconnue au niveau national/international. .

OPPORTUNITÉS

- possibilité de faire grandir la marque
- nouveau marché : possibilité d'ouverture à l'international

MENACES

- société de consommation: durée de vie très limitée (du coup il est recyclable)
- incertitude du consommateur vis-à-vis de la qualité du produit

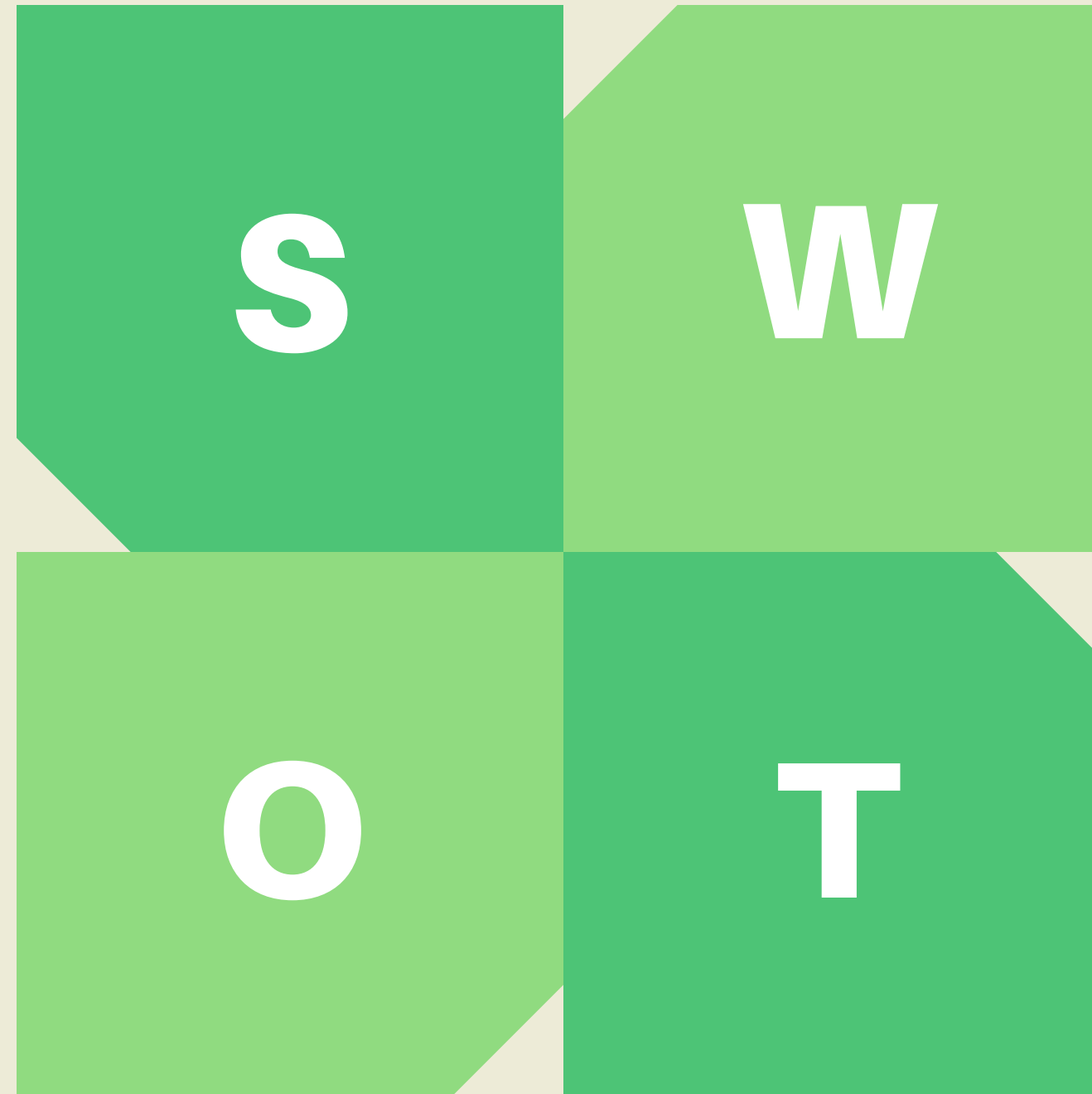


FORCES

- écologique
- Tous les coloris sont possible
- peu de concurrence
- prix: environ 36,67/pantalon et 15,83€/tee-shirt

OPPORTUNITÉS

- eveil des consciences sur la menace écologique



FAIBLESSES

- hygiène
- gamme de produit assez réduite (toujours obligé de faire des machines pour les sous-vêtements et autres)

MENACES

- développement de “l’engagement écologique” des grandes marques : utilisation de coton bio
- recyclage des vieux vêtements pour gagner des bons d’achats

Nos objectifs :

Developper la communication

DEVELOPPER LE COMPTE INSTAGRAM

- Envoyer nos produits aux influenceurs pour qu'ils testent et en parlent
- Organiser des concours via ces influenceurs pour faire gagner nos produits

UTILISER LE BOUCHE À OREILLE

- Le but est de faire des tests sur de potentiels consommateurs.
- faire un sondage sur l'intérêt qu'une personne porte à la marque
 - organiser des reunions type "Tupperware" où les personnes interessées peuvent tester et sentir la qualité du produit et en parler à leur proches

Nos objectifs :

Developper les "box"

PROPOSER D'AUTRES TYPES DE VETEMENTS

Nous proposons : chemises, t-shirts, pantalons

- Proposer d'autres types comme par exemple des sous-pull ou des sous vêtements comme des chaussettes etc.
- Avoir un contenu de box plus variées.

METTRE EN PLACE DES DESIGNS

Nous aimerions sortir du classique de nos produits en proposant des designs

- faire appel à des petits artistes et graphistes

--> pourquoi pas lancer des box à thème avec des designs correspondants à ce thème.

Exemple : On trouve un artiste dont sa spécialité est de dessiner les astres, on lancera donc une box ayant un thème astral avec des pieces simples et unies ainsi qu'un produit "personnalisé"

Nos objectifs :

Casser les idées reçues

NE PAS PASSER POUR UNE MARQUE "BOBO"

Notre but est de faire réduire drastiquement la consommation d'eau des usagers

Notre produit peut être considéré comme peu hygiénique et destinée aux familles les plus aisées

NE PAS ÊTRE QU'UN EFFET DE MODE

Nous voulons plus qu'une tendance sur une année. Nous voulons un changement des comportements qui dure dans le temps.

Diagnostic

Le marché est **nouveau** et nos produits sont **novateurs** qui s'adaptent aux questions écologiques et à la demande croissante des consommateurs.

- réduction d'eau considérable --> réduction des eaux usées rejetées dans les océans

Nous avons aussi nos faiblesses et avons cherché des solutions pour qu'elles se transforment en force.

- **augmenter notre gamme** de vêtements, coupes et designs
- développement d'une technologie incorporant des **particules anti odeur et anti transpiration.**

Nos produits sont **abordables** avec des vêtements **confortables** et de **bonne qualité.**

C'est un concept qui **attise la curiosité** et l'envie d'essayer. Il est aussi unique en son genre