

Harnais connecté SILA

Avec SILA, vous savez ce que votre CHIEN
« A » !



Notre produit :

Harnais connecté équipé de
4 capteurs qui permettront de
mieux comprendre l'animal

Raison d'être de l'entreprise :

Conserver le lien avec votre animal

Valeurs et facteurs différenciateurs :

Bien-être animal et relation de confiance avec
les clients

Promesse de l'entreprise :

SILA rassure les utilisateurs quant à la santé de leur
chien et garantie une meilleure compréhension de leur
animal.

Pourquoi connecté ?

Informations sont transmises aux utilisateurs
par des notifications dans l'application.

Des suggestions sont faites aux utilisateurs en
fonction du profil de l'animal et des sponsors
de l'application.



Etude de marché et concurrence



- **7 530 000** chiens en France
- Les possesseurs de chiens, des cibles prêtes à **investir** pour le bien-être de leur animal
- **17%** des possesseurs de chiens envisager une **prise**
- **Pas de concurrent direct**

D'après Le Parisien

Concurrent	Position	Valeur Ajoutée
Geonimo *	Market leader	Qualité et compatibilité avec peu de signal réseau
Tractive *	Market follower	Dispositif léger
Weenect *	Market challenger	Fonctionnalité vibreur

***Colliers seulement équipés de GPS**





Canaux de distribution

Phase test et légitimation du produit :

Crédibiliser le produit

Commercialisation virtuelle :

Site web propriétaire

Point de vente physique :

- *Vétérinaires*
= clientèle adaptée et déjà ciblée.
- *S.P.A.*
= présente les produits et joue un rôle d'intermédiaire.

Produit **haut de gamme et innovant.**
Utilisant de **nouveaux composants**,
notre produit
bouscule le
marché actuel.





Communication et marketing

- Stratégie de **communication**, basée sur une **relation de proximité**.
- **Stratégie online** au travers de bloggeurs sensibles aux animaux et à leur bien-être.
- Une rubrique **FAQ**
- Le besoin des utilisateurs est de **comprendre** leur chien et de se rassurer, c'est ce que propose notre harnais.
- L'application constitue également un vrai plus quant à la **relation** et l'**expérience client**.
- En ce qui concerne le **prix**, le harnais coûtera 89.9€ à l'achat (hors abonnement pour application).
- Par la suite nous voulons **segmenter** le marché.





Budget prévisionnel

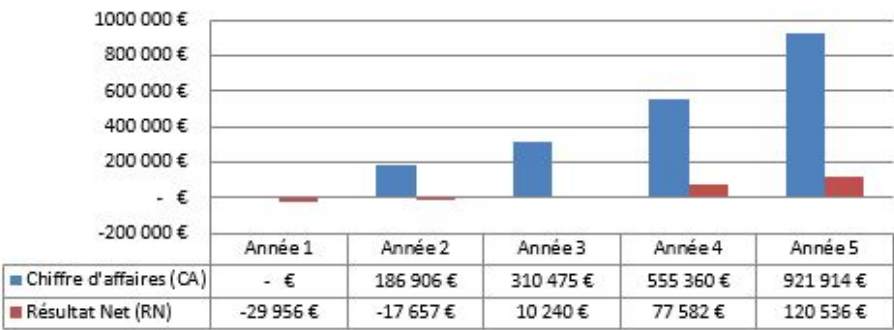
- 1^{ère} année : R&D et pertes
- 2^{ème} année : début de commercialisation et stabilisation
- 3^{ème} année : activité rentable

SYNTHÈSE



Note : Cette synthèse permet d'analyser son projet avec une vision centralisée. Tout est calculé automatiquement.

Chiffre d'affaires et résultats prévisionnels (en € HT)



Point mort annuel (moyen) (en € HT)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Point mort		218 560 €	288 917 €	352 010 €	497 947 €

Trésorerie et BFR sur 5 ans

