

22/03/2024

Business Plan

Gestion & Organisation

GAME\$CANNER

David Gomes & Dylan Berney
GAMESCANNER

Table des matières

Résumé managérial	2
Portrait de l'Entreprise	2
L'équipe	2
Organigramme de la Structure	2
Choix de la Personnalité Juridique	3
Développement de votre Proposition de Valeur	4
Positionnement	4
Choix du Concept	4
Partenaires clés	4
Activités clés	5
Ressources clés	5
Relation Client	5
Canaux de distribution	6
Segments de clientèle	6
Structure des Coûts	6
Sources de revenus	6
MVP - Prototype	7
Analyse Concurrentielle/Marché/Stratégie de Pénétration du Marché	7
Valorisation du Marché	7
Pérennité du Projet	8
Besoin de Financement et Justification	8
Plan Marketing (4P)	9
Produits	9
Prix	9
Place	10
Promotion	10
Évaluation des Risques	11
SWOT	11
Matrice des Risques	12
Fonctionnement de Votre Service	13
Planification Financière et Opérationnelle	13
Explication des Besoins	13
Annexes	14
Persona	15
Etude de marché	17

Résumé managérial

GameScanner vise à révolutionner l'accès aux jeux vidéo en fournissant une plateforme de comparaison de prix ainsi qu'un accès facile et agréable à l'achat de clés avec des promotions imbattable. Le modèle gratuit, des partenariats stratégiques et une communauté dynamique renforcent notre proposition de valeur.

Les produits sont distribués à partir de notre site web en vente directe. Une de nos fonctionnalités phares, la comparaison de prix à travers tous les revendeurs différents de jeux vidéo, en lien avec des grands partenaires dans ce milieu. Une fonctionnalité qui va pouvoir attirer une clientèle déjà habitué à des plateformes similaires de revente mais où il manque quelque chose, et une autre part qui découvre ce nouvel univers qui est le jeux-vidéo. Le jeux-vidéo qui est une industrie en pleine croissance et qui ne compte pas ralentir de sitôt, cette déclaration qui a été basé sur plusieurs recherches et analyse de notre équipe principalement composé de ces deux fondateurs, David Varoso Gomes et Dylan Berney, qui ont une connaissance et une passion qui ne peut être considéré que comme fiable.

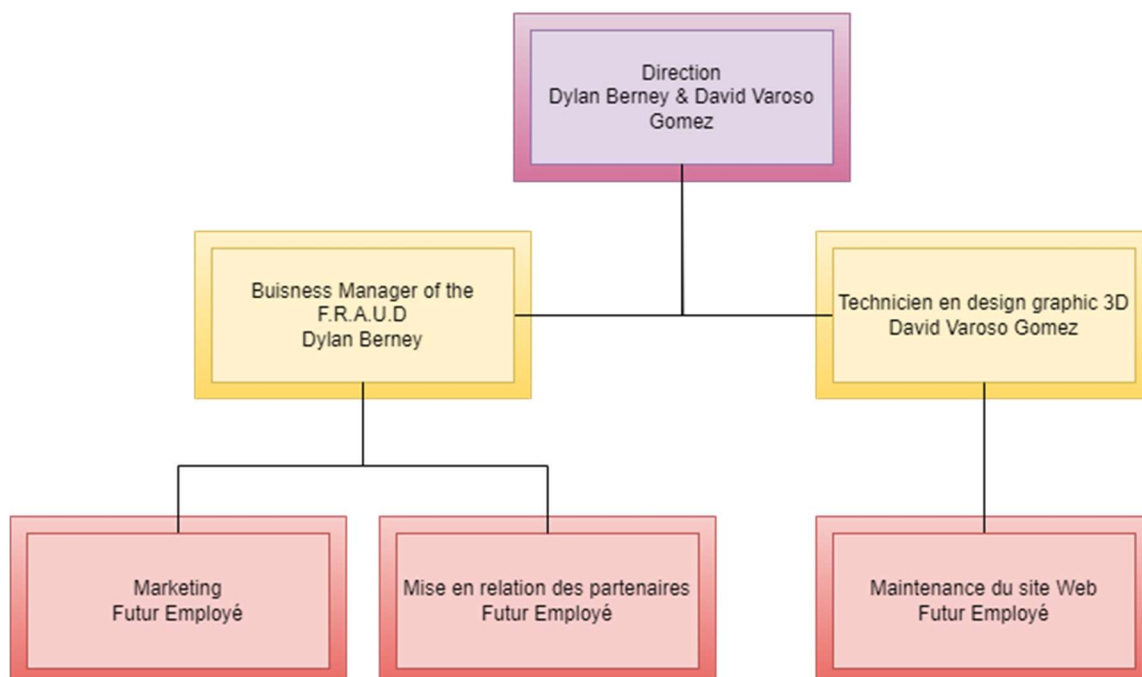
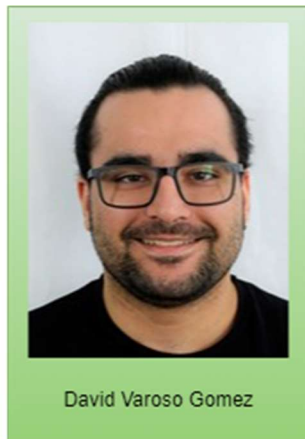
Portrait de l'Entreprise

L'équipe

A l'heure actuel notre équipe comprend uniquement les deux fondateurs de l'entreprise qui ont été cité précédemment, David Varoso Gomez ainsi que Dylan Berney, l'engagement d'employés supplémentaire serait prévus quand l'entreprise sera plus développée et dans une situation stable ce qui pourra aider dans le développement de nos activités et dans la maintenance des différent partenariats et contrat qui augmenterons au fur et à mesure que le temps passe. Ceci va pouvoir augmenter notre efficacité dans la résolution de possible problème qui ralentirait l'expansion de GameScanner dans ce marché.

Organigramme de la Structure

GamerScanner adopte une structure horizontale favorisant la collaboration et l'innovation entre les employés. Comme le projet a été créer à partir de multiples séances de brainstorming entre les deux fondateurs clés nous avons décidé de chacun se répartir le travail dans le domaine de prédilection respectif à chacun afin de pouvoir rendre le travail rapide et motivant pour tout le monde. Les parts de l'entreprise sont donc séparées à part égal entre les deux employés mais un président sera élu pour une question purement administrative. Les décisions pour le bon développement de la société seront quand même discutées et argumenter lors de différentes séances entre les deux chefs. Si un désaccord devrait surgir lors de ces séances, la personne qui aura le plus de connaissance dans le domaine visé sera la personne plus adéquate à pouvoir trancher la question, cependant l'autre partie sera toujours entendue et ces arguments seront pris en compte. Un organigramme de l'entreprise a été créer pour mieux comprendre les méthodes de travail et les rôles que chaque collaborateur fait au sein de GamerScanner.



Choix de la Personnalité Juridique

Nous serons enregistrés en tant que société à responsabilité limitée (SARL) pour une flexibilité opérationnelle et une protection des actifs. Plusieurs avantages nous ont influencés pour choisir une SARL, le capital minimum pour devenir une SARL est de 20'000 CHF ce qui est relativement bas comparé à d'autre choix possible, pour une entreprise qui vient de se lancer dans leur business c'est une chose qui doit être vraiment pris en compte. Ce choix ne nous ferme pas non plus les portes de la SA quand nous aurons gagnés plus d'influence. Même si nous sommes confiant de notre réussite à propos du futur de GamerScanner il est quand même rassurant de savoir que nous sommes protégés en tant que SARL, si un problème comme le Covid survient et que nous tombions en faillite du jour au lendemain, nous considérons donc cette protection comme un bonus et ce n'est en aucun cas la raison principale du choix de notre personnalité juridique. Notre nombre d'associé limité nous restreint aussi pour l'obtention du titre de SA qui requiert un montant que nous n'avons pas pour l'instant.

D'après nos diverses recherches le choix de la SARL est celui qui convient le mieux pour notre entreprise qui est une petite PME en pleine croissance.

Développement de votre Proposition de Valeur

Positionnement

GamerScanner se positionne comme la référence pour la comparaison de prix, offrant une expérience utilisateur unique et des opportunités de précommandes exclusives.

Notre principal argument de vente est de comparer les prix des différentes plateformes et de proposer du prix le moins chère possible, des réductions et des prix spéciales font aussi partie de nos arguments de ventes. Les « preorders » qui sont des réservations de jeux avant leurs sortie initiale et proposant du contenu additionnel exclusif pour ceux qui l'achète à un prix plus cher que les jeux de base sera une bonne source de revenu pour nous ainsi qu'une aide au niveau de la promotion de notre produit. Le mélange de nos fonctionnalités et de notre prix imbattable saura nous démarquer du reste de notre compétition, que ça soit des vendeurs de jeux vidéo qui mette en avant leurs popularités, influence et loyauté de leurs clients (Steam, Uplay, Origin, etc ...), ou les plateformes qui se concentre plus sur une facette économique en proposant un catalogue en réduction avec un accès simple et rapide (Instant Gamong, G2A, etc ...).

Choix du Concept

Le concept se concentre sur la centralisation des informations de prix, la création d'une communauté dynamique, et des partenariats stratégiques.

L'activité principal de notre plateforme est la revente de clés numérique de jeux-vidéo à moindre coûts. Les contrats avec nos fournisseurs sera un travail constant pour recevoir les meilleurs prix possibles ainsi que certaines exclusivités lors de la sortie de jeux-vidéo. Dans un premier temps l'obtention de nos produits se passera de la manière suivante : En ayant un œil constant sur les différents produits des vendeurs de jeux nous pourrons attendre que des réductions apparaissent au sein de leurs catalogues afin d'en faire l'acquisition et par la suite les proposer sur notre site avec un prix au rabais, toute la partie de revente se passera bien sûr après que la plateforme où nous les avons achetés enlève sa réduction pour que les différents utilisateurs soit attiré par nos produits. Les maintenances et la mise à jour de notre site web, qui est notre principale source de revenue seront régulières afin d'attirer les clients par sa qualité et son efficacité.

Partenaires clés

Les partenaires sont scrupuleusement sélectionnés en fonction de la popularité de leurs plateformes et leurs nombres de produits disponibles, étant les plus grands fournisseurs de jeux digitaux du monde leur partenariat est une de nos priorités afin de pouvoir faire croître notre projet de revente de jeux-vidéo. Steam étant la plateforme la plus utilisée par les passionnés de jeux-vidéo sur pc, ce serait un des partenariats les

plus intéressant dans notre liste. Pour pouvoir obtenir un partenariat avec une telle entreprise nous avons bien conscience qu'il faut d'abord que notre entreprise prenne de la notoriété ainsi que de l'influence sur le marché de vente de jeux-vidéo. Une fois accompli nous pourrions espérer que ces grandes entreprises nous remarquent et qu'une éventuelle discussion soit mise en place.

Activités clés

L'activité principale de notre projet est bien sûr la revente de jeux digitalisés sous forme de clés que l'utilisateur peut rentrer dans les différentes plateformes de jeux-vidéo existant à travers le monde. L'obtention de nos produits se passera en deux étapes mentionnées précédemment, d'abord l'achat puis la revente de clés sur notre site web, et par la suite l'obtention de clés envers nos différents partenaires qui auront droit un pourcentage fixé lors de la rédaction de nos contrats lors de chaque vente des produits cédés. Pour l'utilisateur nous ne serons qu'un simple site web de revente.

Ressources clés

L'entièreté de nos ventes passera à travers notre plateforme web, les clients pourront s'y connecter afin de sélectionner leurs jeux-vidéo et les rajouter dans leurs paniers afin de pouvoir par la suite les acheter. Une extension internet que les clients pourront rajouter sur n'importe quel navigateur internet nous servira à nous démarquer de notre concurrence, les fans de jeux-vidéo aiment bien tout ce qui a un rapport avec un produit mis à jour, cette extension va donc nous servir à récupérer certains clients potentiels. Un logiciel était une possibilité, certaines personnes préfèrent aller sur une application que sur internet, l'influence de voir l'application sous ces yeux ainsi qu'un clic qui suffirait à pouvoir accéder à l'intégralité de notre catalogue de jeux-vidéo aurait pu augmenter notre chiffre d'affaires ainsi que nous donner un boost de publicité. Seulement l'entretien de l'application ainsi que le coût pour le développement et la mise à jour seraient trop grands pour avoir une rentabilité au niveau du travail investi/bénéfice.

Relation Client

Un support envers les utilisateurs sera mis en place, le support comprendra une aide au niveau de leurs achats (Remboursement, clés non fonctionnelles, etc. ...). Des problèmes avec leurs comptes pourront aussi être résolus avec notre support. Des forums ainsi que des formulaires de contacts seront les principales solutions de support que nous proposerons. Tous les réseaux sociaux connus seront utilisés pour notre campagne publicitaire, des informations sur de nouveaux produits bientôt mis à disposition sur notre site ainsi que des jeux concours seront publiés sur nos différents comptes.

Principaux réseaux sociaux : Instagram, Twitter, Discord, Reddit.

Canaux de distribution

Notre site web de revente sera un des moyens pour faire des achats dans notre compagnie, le site web sera accessible sur <https://www.Gamerscan.com>. Une application serait un autre moyen possible de vendre nos produits mais encore une fois c'est une idée qui demanderait beaucoup d'investissements au niveau du temps ainsi que monétaire, ce sera peut-être un projet possible pour une évolution possible de produits.

Segments de clientèle

Comme notre objectif est de proposer des jeux aux coûts le moins chère possible notre principale clientèle sera des jeunes adultes fan de jeux-vidéo avec peu de budget à investir dans leurs passe-temps et hobby. Avec notre extension de notre site web une clientèle très connectés et renseigné seront aussi ciblé.

Structure des Coûts

Les différents accords et contrats avec nos fournisseurs de clés sera un des coûts les plus importants envers les quelle nous allons faire face, un pourcentage sera donné aux fournisseurs ainsi qu'aux développeurs des jeux-vidéo ce qui laissera une petite marge pour nous. Le site web est notre principal moyen d'accéder à nos produits, si le site web pose un problème ou crash nous serions en pertes immédiates à cause des différentes pertes. Un accent sera mis sur un entretien et une maintenance quotidiennement de notre site web. Les salaires des employés sont aussi une partie de nos charges à payer, le technicien qui assure la maintenance de notre site web est aussi compté dans les salaires des employés. Pour ce qui est du côté promotionnel notre compagnie fera des sponsorisations avec des personnalités connues et influente d'internet qui diffuseront leurs jeux-vidéo en live afin de toucher le plus d'audience possible.

Sources de revenus

Séparation de la commission si une vente se fait sur notre site.

- 20% Revient à GamerScanner.
- 30% Revient à la plateforme de vente initiale (Steam).
- 50% Revient au développeur et ou Publisher

Les services proposés par notre société sont entièrement gratuits (Utilisations de notre site web et support envers l'utilisateur) et ne coûte rien à l'utilisateur.

Notre site web contiendra des publicités pour des jeux-vidéo, les publicités seront des prestations payantes envers l'entités qui souhaite la poster. Les coûts peuvent varier en fonctions des souhaits du prestataire.

Par exemple :

- Si la publicité est affichée sur la page d'accueil elle sera plus coûteuse.
- Le prix de la publicité est aussi dépendante de la durée où elle sera affichée sur notre site, si elle reste un mois au lieu de deux semaines le prix sera plus élevé.

Les partenariats avec les personnalités d'internet ne seront pas des revenus monétaires mais plus marketing. Nous comptons sur cette option pour attirer de nouveaux clients.

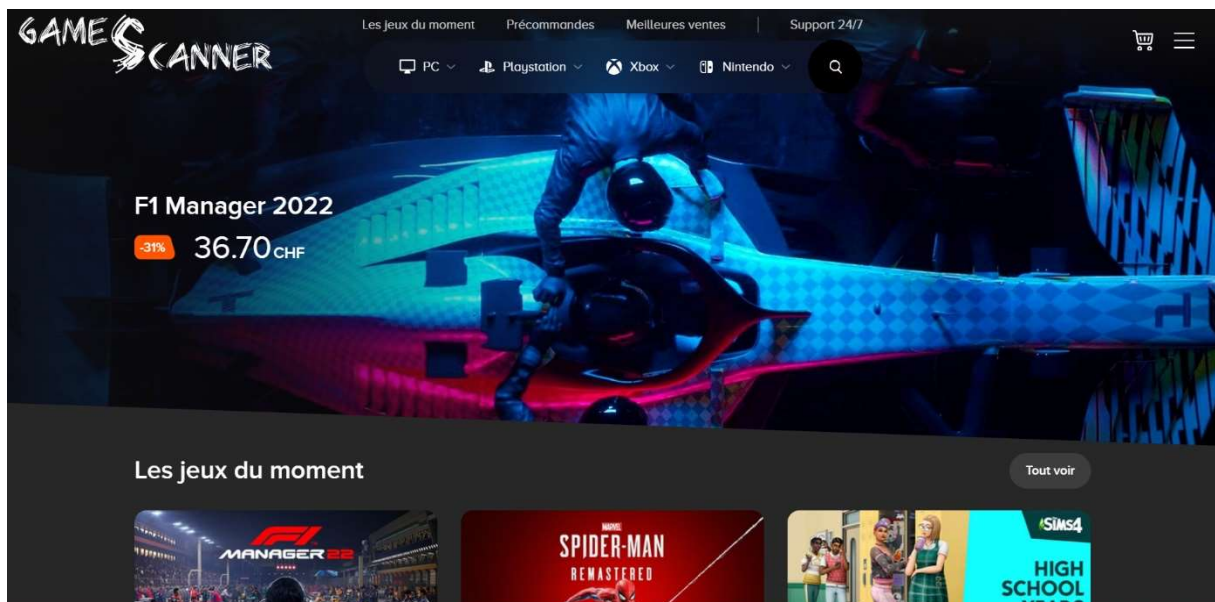
En ciblant des streamers qui se spécialise dans les jeux-vidéo nous toucherons directement notre clientèle cible.

Notre commission sur chaque vente que nous faisons peut paraître insignifiante mais si nous atteignons une grosse clientèle qui vient régulièrement sur notre site internet pour faire leurs achats, ceci deviendra notre principale source de revenu.

Pour ce qui est du premium nous y avons pensé mais avons déterminé qu'il ne serait pas adapté au service que nous avons car il n'y a pas vraiment d'avantages que l'on pourrait offrir en plus, ainsi que la clientèle que on vise n'aurait pas beaucoup de moyens donc offrir une version du service premium n'aurait pas beaucoup de sens non plus.

MVP- Prototype

Voici un exemple prototype de notre site web



Analyse Concurrentielle et Stratégie de Pénétration du Marché

Valorisation du Marché

Analyse détaillée du marché des jeux vidéo, démontrant sa croissance continue et les opportunités pour GamerScanner.

GamerScanner étant une plateforme de revente de clef de jeux-vidéo notre analyse du marché se portera sur celle des jeux-vidéo. Si nous regardons en détail ce marché nous pouvons trouver une estimation de 217,06 milliards de dollars en 2022 qui correspond à la taille globale du marché, une croissance de 13,4 % a été estimée de 2023 à 2030.

La croissance de ce marché est causé par l'augmentation de la popularité des jeux-vidéo grâce à l'avancement et les progrès de l'informatique, plus précisément sur une accessibilité plus simple au niveau des composants d'ordinateurs. De nos jours un

smartphone est assez puissant pour faire fonctionner un jeux-vidéo sans grand problème, c'est une porte qui s'ouvre sur une nouvelle clientèle qui serait plus jeune et qui serait plus influencée à continuer à jouer quand ils auront grandi, tous les jeunes sont équipés de téléphone très puissant.

Si nous regardons plus en détail ce marché en prenant par exemple un pays précis comme la France, une étude faite par le Syndicat des éditeurs de logiciels de loisirs a estimé que le marché était de 5,5 milliards d'euros en 2022, cette estimation prend en compte l'intégralité des plateformes donc les consoles, les jeux mobiles ainsi que les PC, si on compare avec les marchés du cinéma et de la musique qui sont présents depuis bien plus longtemps que celui des jeux et bien nous avons une différence qui est cinq fois supérieure en faveur des jeux-vidéo.

Nous nous lançons donc dans un projet avec un marché qui ne fait que de grandir à une grande vitesse et qui ne devrait pas chuter de sitôt. Pour commencer Game Scanner sera exclusivement une plateforme de vente de jeux PC mais après une croissance de l'entreprise une éventuelle entrée dans la vente sur des plateformes de consoles ainsi que jeux mobiles serait possible.

Pérennité du Projet

Stratégies de développement durable et croissance à long terme pour assurer la pérennité.

Pour assurer la pérennité de l'entreprise, en plus du projet de site web comparatif et de ventes, une autre possibilité sera de diversifier ses sources de revenus, explorer d'autres marchés, tels que le marché des jeux mobiles.

Un des principaux facteurs également sera d'avoir toujours plus de partenaires dans le monde du jeu vidéo afin de s'assurer une disponibilité des produits à vendre.

Besoin de Financement et Justification

Tout d'abord, une campagne publicitaire sera lancée afin d'augmenter la visibilité de la marque et d'attirer de nouveaux clients, en mettant en avant les avantages de ses produits. En parallèle, la mise en place du site internet de GamerScan pourra offrir une meilleure expérience utilisateur et faciliter les achats en ligne. Une partie de l'investissement sera également allouée à l'achat de produits afin de répondre à la demande des clients et de maintenir un niveau de qualité élevé. Enfin, GamerScan prévoit d'établir des partenariats stratégiques avec des acteurs de l'industrie du jeu vidéo pour renforcer sa position sur le marché. Ce financement contribuera ainsi à soutenir la croissance et le développement de GamerScan en consolidant sa présence en ligne, en garantissant la disponibilité des produits et en élargissant son réseau de partenaires.

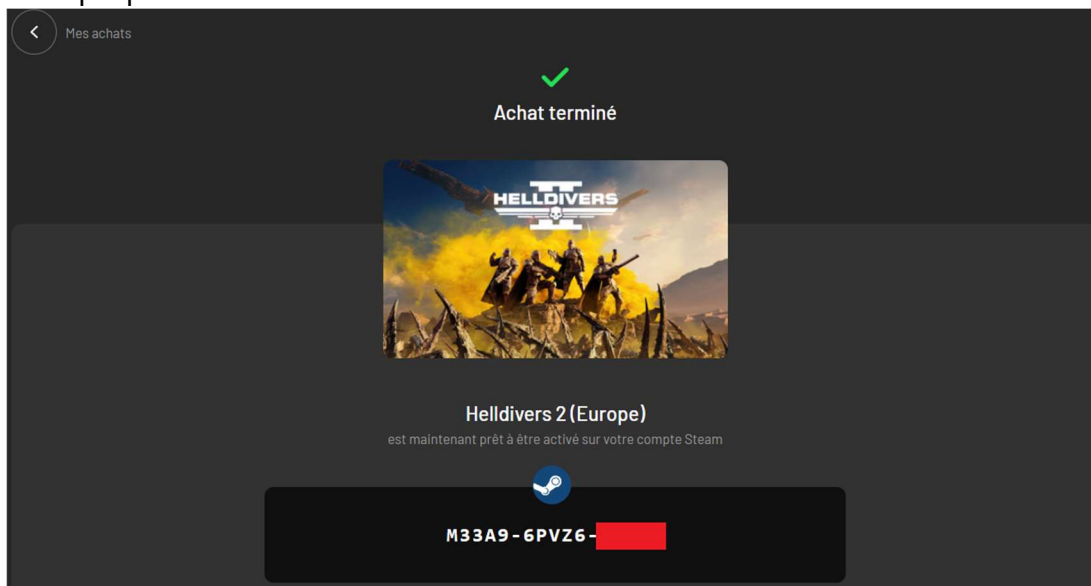
Plan Marketing (4P)

Analyse des 4P (Produit, Prix, Promotion, Place) pour maximiser la visibilité et l'adoption de Game Scanner.

Gamer Scanner aspire à se positionner, sur le long terme, comme une plateforme de référence dans la vente de jeux vidéo en ligne en mettant en avant son accessibilité, fonctionnalités uniques. Reconnaisant les défis associés à la mise en place d'une infrastructure de distribution numérique de jeux vidéo, Gamer Scanner adopte une approche progressive. Initialement, le site web agira en tant que comparateur et revendeur de différents jeux. Toutefois l'objectif final serait d'avoir des contrats avec les grands noms du jeux vidéo, autant studios de développement que plateformes, afin de promouvoir les meilleurs prix pour leurs clients. Cet objectif sera clairement communiqué au public afin de démontrer notre engagement envers une industrie pour respectueuse de ces clients.

Produits

Nos produits sont principalement des jeux vidéo, sous la forme de clés numériques, des codes uniques qui permettent l'activation du jeu sur la plateforme respective, dans cet exemple pour Steam.



Prix

Le prix est le coût de vente de chaque produit sur notre plateforme web. Le prix peut aller de 80 à 20 CHF, donc en moyenne 50 CHF.

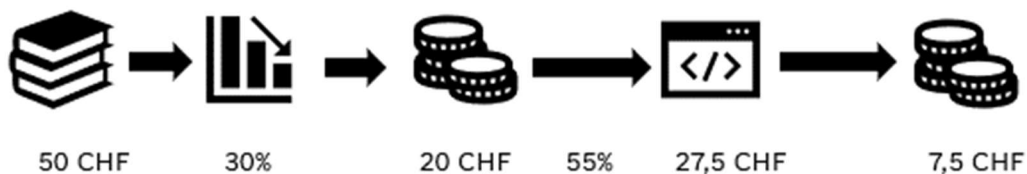
Prix moyen entre 20 CHF et 80 CHF :

50 CHF

Réduction moyenne par achat :

30%

PRIX MOYEN FINAL PAR CLÉ : 20 CHF



Place

Notre service est disponible en ligne sur internet, hébergé de force chez Ovalys. Il est donc disponible partout dans le monde.

Promotion

Tous les réseaux sociaux connus seront utilisés pour notre campagne publicitaire, des informations sur les nouveaux produits bientôt mis à disposition sur notre site. Nous avons plus d'affinités avec des réseaux tels que Discord ou Twitch qui sont très populaires chez les joueurs, qui est notre clientèle cible. Mais nous sommes présents sur toutes les plateformes majeures, Instagram, Twitter, Discord, Reddit. Un des partenaires clés dans le futur serait Twitch, en effet cette plateforme de streaming en direct permet une forme de marketing moderne plus adapté à notre clientèle cible.

Évaluation des Risques

SWOT

Analyse SWOT identifiant les forces, faiblesses, opportunités, et menaces liées à l'entreprise.

<u>Forces</u> <ul style="list-style-type: none"> • L'équipe est composée des connaissances approfondies dans le domaine • Petite infrastructure nécessaire pour maintenir le site web • Marché ciblé en pleine croissance 	<u>Faiblesses</u> <ul style="list-style-type: none"> • Marché relativement saturé par la concurrence en place • Public cible doit être souvent sur internet pour tomber sur notre publicité • Grande visibilité nécessaire pour convaincre de futurs partenaires
<u>Opportunités</u> <ul style="list-style-type: none"> • Nouvelle fonctionnalité non disponible pour ce domaine de produits • Clientèle a faible budget très présent 	<u>Menaces</u> <ul style="list-style-type: none"> • Utilisateurs ne font pas confiance à la nouvelle plateforme • Concurrence bien installée dans le domaine • Nouvelle loi interdisant la revente de produits sous forme de clés

Cette deuxième analyse nous place sur la base de ces deux axes, un représente le meilleur prix possible chez nos concurrents, le second représente la forme d'achat des produits vendus, sous forme physique (Boîte plastique et CD) ou sous forme dématérialisé (Clés numériques).

	Meilleurs prix  Notre entreprise
 	Ecologie   

Nous nous situons sur la droite en haut du schéma, notre plus gros concurrent est Instant Gaming selon notre analyse.

Matrice des Risques

Identification et évaluation des risques avec des plans d'atténuation.

Matrice de Risques		-----IMPACT----->				
		Insignifiante	Mineure	Significative	Majeure	Sevère
-----PROBABILITÉ----->	Presque certain					
	Probable					
	Modéré	1		2		6
	Rare		5			
	Improbable				4	3

ID	Description
1	Risque de peu stock clés
2	Compétition déjà bien en place
3	Risque de panne de service
4	Risque de nouvelle loi sur la vente de ce type de produit
5	Manque de temps des collaborateurs
6	Risque de seuil minimal de clients non-atteint

Comme on peut le voir sur ce schéma, le risque le plus important que Gamer Scan pourrait rencontrer c'est que le seuil minimal de clients nécessaires pour démarrer la boîte ne soit pas atteint. Pour cela nous avons prévu de mettre en place une stratégie de publicité ciblée sur le réseau que nos potentiels clients utilisent.

Le deuxième risque majeur est que la compétition déjà en place refuse de collaborer avec notre entreprise, pour cela nous avons effectué une analyse afin d'identifier les points faibles et points forts de nos concurrents afin de se différencier en proposant des fonctionnalités et offres uniques.

Un autre risque serait le manque de temps de collaborateurs, en effet nous gardons notre travail en tant que technicien informatique et lançons en parallèle Gamer Scan. Si le temps venait à manquer pour diverses raisons, nous avons prévu d'engager un collaborateur externe.

Fonctionnement de Votre Service

Etant donné que notre produit est digital il n'y a pas vraiment une chaîne de production classique, cependant nous avons une séquence du fonctionnement du service qui pourrait y ressembler.

Pour commencer nous devons acheter les clés lors de réductions et les introduire dans une base de données. Ensuite, le fonctionnement est le suivant, sur notre site web nous allons proposer un catalogue de jeux divers qui sera constamment mis à jour pour inclure les dernières sorties.

Dès que le client aura choisi son produit il sera achetable directement à travers un paiement sécurisé qui inclura le plus de moyens de paiement possible. Après confirmation du paiement, la clé unique est récupérée de la base de données et directement transmise au client par le site.

Nous avons également un support client s'il y a eu un problème lors de l'achat ou autre lié à notre site web. Nous mettons en place une politique de remboursement flexible pour les produits non utilisés ou s'il y a eu une erreur de notre part.

En résumé, le but de notre service est d'offrir une expérience d'achat rapide et sécurisée qui permet aux joueurs d'accéder rapidement à une large collection de produits à des prix compétitifs. Ces actions pourront également être faites sur un téléphone portable dans le futur.

Planification Financière et Opérationnelle

Explication des Besoins

Présentation des besoins financiers et opérationnels pour soutenir la croissance de l'entreprise.

Années	2 025	2 026	2 027
CA (Vente de produits fabriqués et de marchandises)	33 000	165 000	660 000
- PRAMV (Frais de matériel et marchandises)	24 000	120 000	480 000
= Résultat brut (Bénéfice brut)	9 000	45 000	180 000
- Rémunérations et indemnités	5 000	48 000	48 000
- Frais de locaux	12 000	12 000	12 000
- Frais de fondation	1 260	0	0
- Assurances de choses, taxes, droits, autorisations	0	0	0
- Charges administratives et informatiques	690	2 490	9 240
- Marketing et frais de prospection			
- Autres charges d'exploitation	1 895	1 449	2 124
= EBITDA	-11 845	-18 939	108 636
- Investissements	20 000	30 000	
= FCF Proxy	8 155	11 061	108 636

Ce tableau explique notre budget sur les trois prochaines années.

Le CA a été fait de manière croissante, en 2025 nous avons estimé 100 ventes mensuelles, en 2026 l'estimation monte à 500 puis en 2027 à 2000.

Le PRAMV est construit en prenant en compte une réduction des produits avant de les acheter et de les revendre, pour un prix moyen de 50 CHF nous avons pris une réduction moyenne de 30 CHF, ce qui nous fait 20 CHF de prix d'achat par produit.

Lors de la première année nous ne nous versons pas de salaire, ce qui explique la différence dans les « Rémunérations et indemnités ».

Pour ce qui est des investissements, il y a donc 50'000 CHF répartis sur les deux premières années, cet investissement sera utilisé en grande partie pour le développement du site web, pour la prospection, publicité et partenariats.

Annexes

- Persona
- Étude de marché

Persona

Client 1

INFORMATIONS :

- Prénom : Christopher
- Nom : Gomez
- Age : 25
- Profession : Electricien CFC
- Salaire : 4000 CHF/mois

STORY :

- Méthodique et calculé, il se renseigne bien avant de prendre une décision.
- Il a toujours habité à la campagne.
- Il n'est pas très social et passe beaucoup de temps seule.
- Aime et s'intéresse aux nouveautés de la technologie.
- Aime passer son temps libre à regarder des films, écouter de la musique ou jouer a des jeux-vidéo.

GOALS :

- Faire augmenter son salaire petit à petit en évoluant dans le monde professionnel pour ainsi être plus à l'aise dans son quotidien.
- Faire des économies en mettant de l'argent de côté.

NEEDS :

- Réduire ses coûts le plus possible.
- Trouver une boîte dans laquelle il aurait un meilleur salaire ou une possibilité de gravir les échelons et ainsi évoluer dans la boîte.

PAINS :

- Certaines fin de mois sont difficiles dû à son salaire qui correspond au salaire minimum Suisse.
- Il ne pense pas qu'il peut se permettre d'avoir un appartement a lui ou même de commencer à fonder une famille sans avoir une meilleure stabilité financière
- Trouve que certains de ces hobbies sont en train de devenir trop chers.

Client 2

INFORMATIONS :

- Prénom : Jade
- Nom : Muni
- Age : 16
- Profession : Étudiante au gymnase d'Yverdon
- Salaire : 100 CHF/mois

STORY :

- Reçoit de l'argent de poche de son papa qui est veuf.
- Elle habite à Yverdon pas très loin du gymnase où elle étudie.
- Ne sait pas vraiment gérer son argent et ne lui en reste jamais en fin de mois.
- Elle a passé beaucoup de temps dans sa jeunesse à jouer au jeux-vidéo
- Elle aime beaucoup passer son temps sur son ordinateur et n'aime pas trop sortir
- Elle a de la peine à trouver un endroit où acheter ces jeux-vidéo puisqu'elle joue sur plusieurs plateformes différentes.
- Elle participe à des conventions de manga et de jeux-vidéo.

GOALS :

- Souhaite finir ces études le plus rapidement possible au gymnase afin de se rendre à l'HEP pour devenir professeur.
- Pouvoir se rendre dans des conventions à travers le monde.
- Développer son propre jeux-vidéo un jour.

NEEDS :

- Trouver un travail d'étudiant afin d'améliorer ses compétences de sociabilisation ainsi que ces revenus par mois.
- Trouver un moyen d'économiser de l'argent afin que ces fins de mois ne soient pas si difficiles.
- Trouver un moyen de centraliser ces recherches lors de ces achats de jeux-vidéo.

PAINS :

- Ne peut pas s'imaginer voyager à travers le monde dans sa situation actuelle.
- Trouve que certains de ces hobbies sont en train de devenir trop chers.
- Perd beaucoup de temps lors de sa recherche d'achats de jeux-vidéo.

Etude de marché

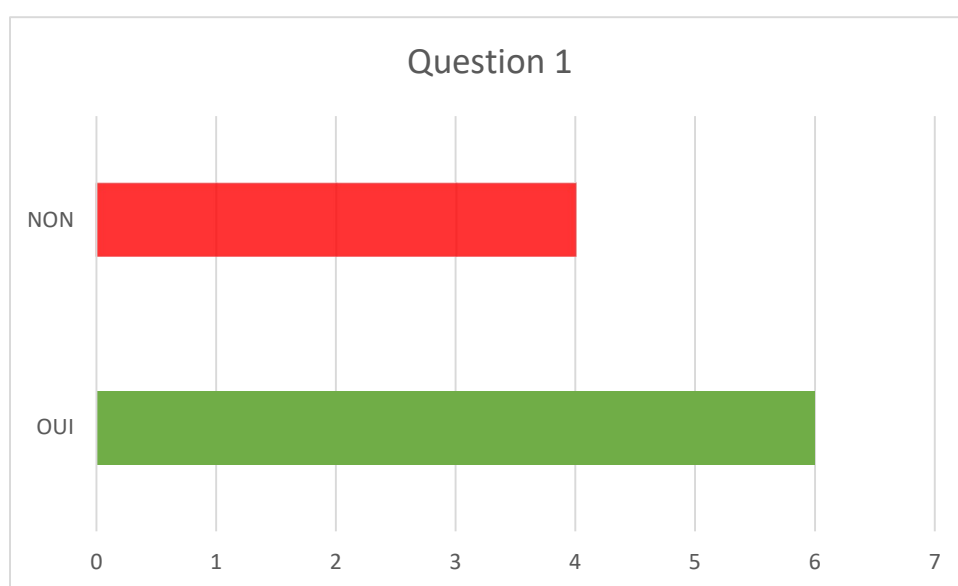
Question 1

Est-ce que vous pensez payer vos jeux vidéo ou divertissements trop cher de nos jours ?

Pourquoi cette question ?

Cette question a pour but de déterminer si les personnes trouvent que leur source de divertissement augmente trop en prix.

Voici les réponses que on a obtenu pour cette première question.



Pour les personnes qui ont répondu oui, ils se sont basés sur certains prix qui sont à 70-80 CHF à leur sortie, certains dans un état déplorable avec beaucoup de problèmes, d'autres ont sous-ligné l'argument du temps de jeu proposé, 80 CHF pour 10h de jeu est relativement cher. Ceux qui ont répondu non achètent en majorité lors des promotions de saison ou sur d'autres sites.

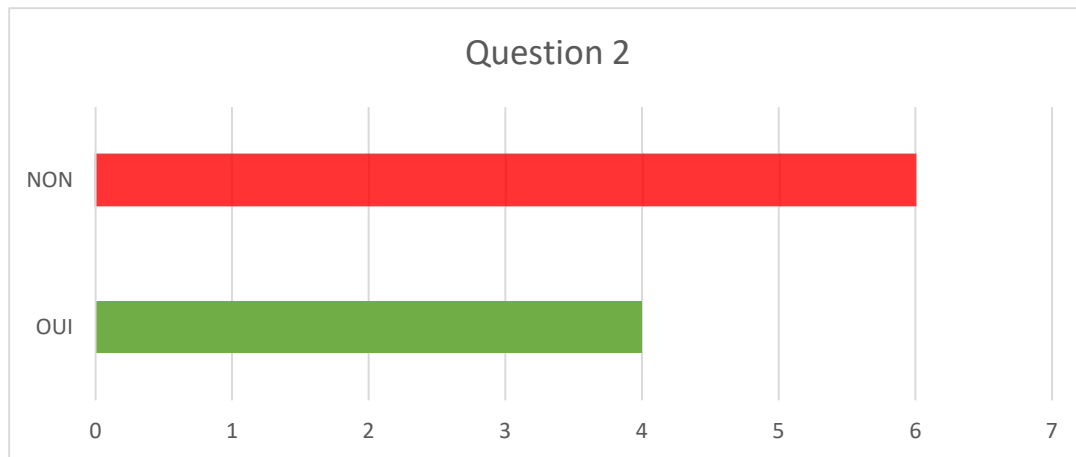
Question 2

Est-ce que ça vous dérange de vous déplacer pour effectuer ces achats ?

Pourquoi cette question ?

Cette question a pour but de déterminer si les personnes trouvent que le fait de se déplacer pour effectuer des achats, qui aurait pu être digitaux les dérange.

Voici les réponses que on a obtenu pour cette question.



Les réponses à cette question étaient assez partagées, ceux qui ont répondu oui pour différentes raisons, le fait d'acheter un produit physique qui aurait pu être digital semble contre-productif. Cela produit des déchets physiques et du déplacement inutile. Ceux qui ont répondu non, c'était plus pour des raisons de préférence au contact humain.

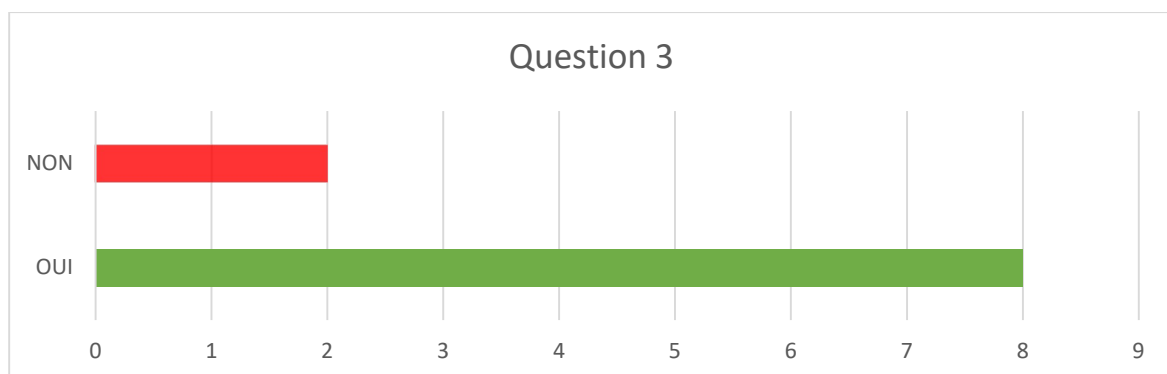
Question 3

Est-ce que vous trouvez problématique d'avoir de plus en plus de plateformes différentes chaque entreprise (Steam, Uplay, etc.) ?

Pourquoi cette question ?

Cette question a pour but de déterminer si les personnes trouvent qu'il y a trop de plateformes différentes pour lancer leur jeu vidéo ou si ça ne les dérange pas.

Voici les réponses que nous avons obtenues pour cette question.



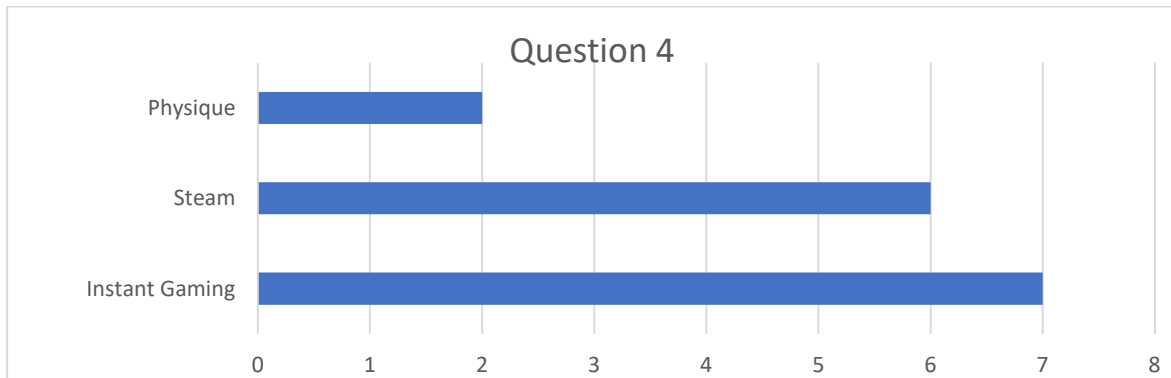
Comme on peut le voir, la grande majorité des réponses sont positives, la plupart sont pour une seule plateforme pour pouvoir acheter et utiliser leurs jeux. Cela peut devenir relativement embêtant d'avoir 4 ou 5 lanceurs différents pour diverses raisons propres à l'utilisation de la plateforme par la personne. Pour les 2 réponses négatives les personnes en question, cela ne leur posait pas un problème.

Question 4

Sur quelle plateforme vous achetez en général et pourquoi ?

Pourquoi cette question ?

Cette question ouverte a pour but de voir où les gens ont l'habitude d'effectuer des achats et pourquoi, voici les réponses que nous avons obtenues pour cette première question.



La plupart des personnes achètent ou achetaient sur Steam, lors de promotions si possibles. Autrement les personnes utilisent beaucoup Instant Gaming pour une question de prix.

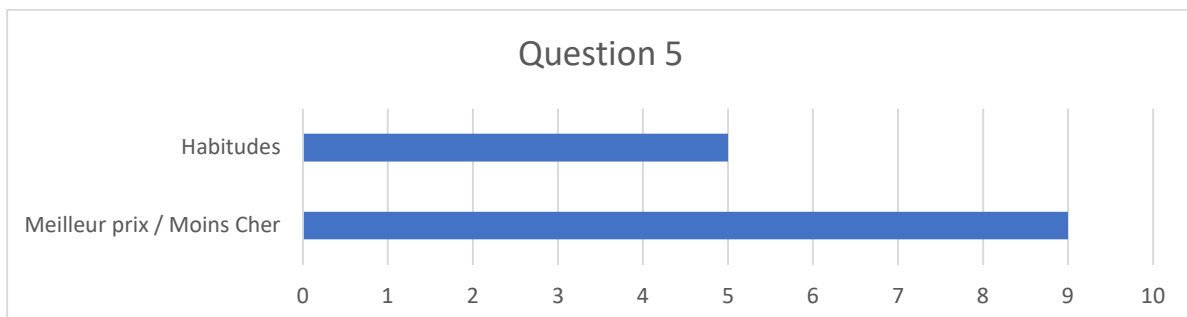
Question 5

Est-ce que quand vous achetez, vous cherchez le meilleur prix ou vous achetez où vous avez l'habitude ?

Pourquoi cette question ?

Cette question ouverte a pour but de voir où les gens ont l'habitude d'effectuer des recherches pour le meilleur prix avant d'effectuer des achats ou s'ils achètent là où ils ont l'habitude.

Voici les réponses que nous avons obtenues pour cette question.



La plupart des personnes regardent sur leur plateforme habituelle en premier mais finissent par choisir la plateforme avec le prix le plus intéressant.