

## **TP6-Modèle d'affaire**

### **La gestion des espaces de stationnement à Montréal**

#### **Problèmes :**

Les espaces de stationnement sont de plus en plus difficiles à trouver, ce qui pousse plusieurs conducteurs à chercher une façon de trouver une place qui leur appartient. Actuellement, il n'y a aucune plateforme spécifique qui regroupe les annonces de location d'espaces de stationnement, donc les conducteurs ont tendance à consulter les sites d'annonces à leur disposition. Ceci est à l'origine d'une faible concurrence, permettant ainsi aux locateurs, dont on ne connaît pas la fiabilité, d'imposer les prix et les conditions qui leur conviennent et cela peut mener à des malentendus, notamment pour la méthode de paiement. En effet, avec le processus actuel, les paiements sont effectués à l'amiable. Toutefois, il se peut que le conducteur et le locateur ne soient pas d'accord pas sur la méthode. En ce qui concerne la recherche, les outils utilisés ne comportent pas des filtres de recherche pertinents afin d'aider le client à trouver une annonce intéressante, ce qui peut occasionner des pertes de temps et il se peut que le client ne trouve aucune annonce intéressante. En outre, il n'y a aucun moyen qui permet de réserver automatiquement une place, ni de s'assurer de la rapidité de la réponse de l'annonceur pour valider une réservation, après l'avoir contacté.

Dans le même ordre d'idées, le contact humain est l'un des composants de la problématique. Cet élément se divise en deux cas. La première situation est le déplacement pour payer le locateur en argent comptant, sachant que ce dernier l'oblige. La deuxième situation est le rendez-vous avec le locateur pour voir si l'endroit correspond à ses critères pour qu'au final, l'annonceur et le client ne concluent aucun accord. Comme on peut le voir, ces deux cas causent des déplacements inutiles ainsi qu'un contact humain pouvant être évité, si l'on désire.

#### **Solutions :**

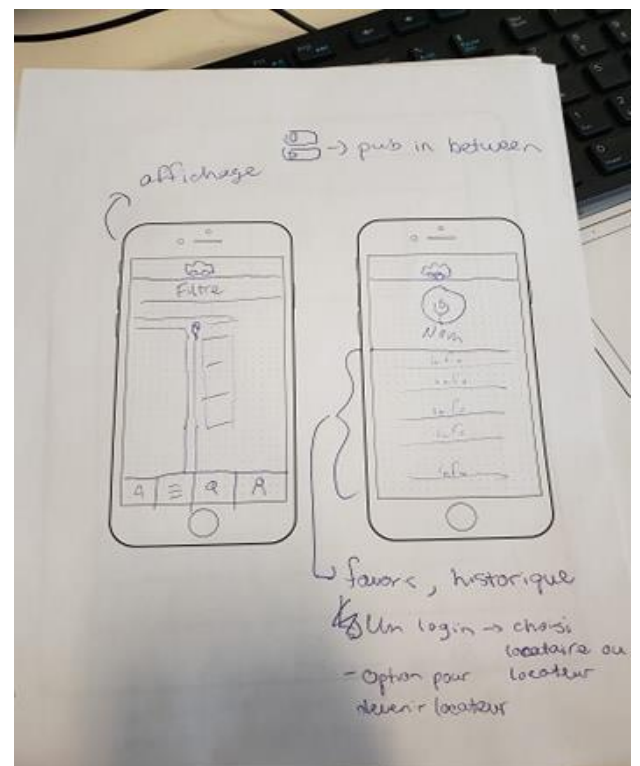
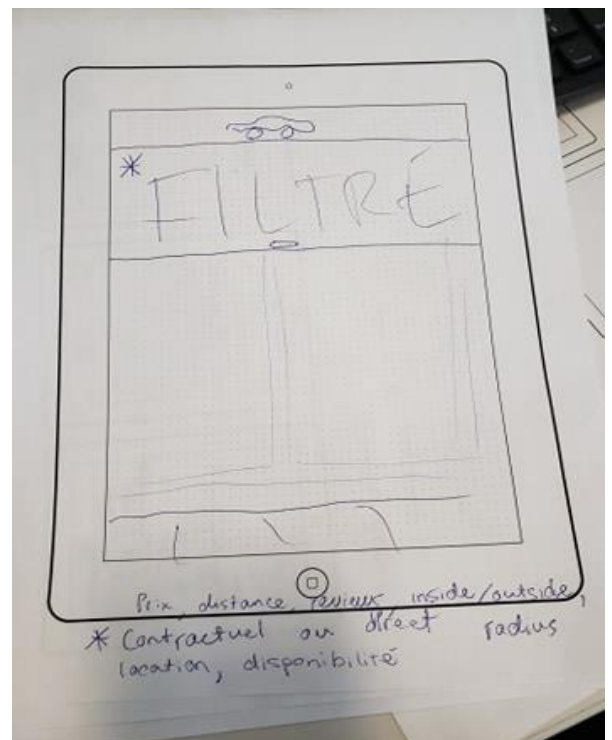
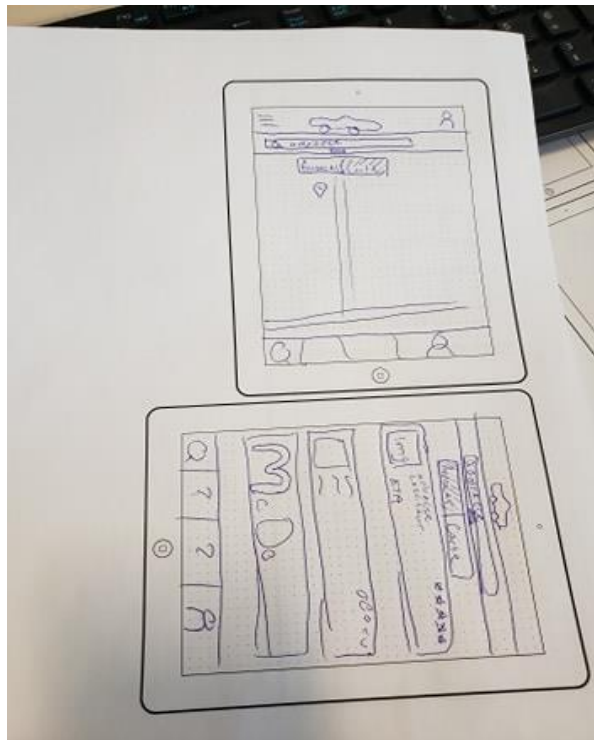
1. Pour pallier le problème de filtres de recherche, l'application proposerait plusieurs critères de recherches à remplir à la guise du locataire et celui-ci pourrait aussi émettre des avis de recherche sur l'application. Donc des filtres pour le prix, l'adresse, la critique de l'emplacement et autres aideront le locataire à trouver une place de stationnement convenable.
2. Afin de contrer les difficultés reliées au mode de paiement, nous croyons que si l'application est dotée d'un système de paiement fiable avec plusieurs options, cela pourrait améliorer l'expérience du locataire de même que celle du propriétaire. Il serait

donc plus facile pour eux de s'entendre et cela limitera les contacts entre eux pour éviter les conflits en cas de malentendu.

3. Afin d'éviter les déplacements inutiles, les propriétaires seront obligés de mettre des photos claires de leur espace à louer afin que les locataires voient si celle-ci leur convient. De plus, le locataire devra fournir une description détaillée de l'espace qu'il offre et ses conditions de location.
4. Pour éviter une partie majeure des problèmes de contacts humains superflus, un service de messagerie entre utilisateurs serait mis en place dans l'application pour une communication facile et efficace.

En ce qui concerne la monétisation, nous devons prendre en considération plusieurs moyens afin de rentabiliser notre application, qui sont les suivants : les publicités, l'acquisition d'une partie du montant à chaque paiement et la possibilité pour pouvoir mettre une annonce à la une dans notre application. La première méthode consiste en des espaces publicitaires pour les annonceurs, mais il ne faut pas trop en mettre pour que l'utilisateur apprécie l'expérience. Pour générer des revenus significatifs, il faut adopter un des deux moyens : un bon trafic avec un bon taux de rétention ou l'affiliation. L'affiliation consiste à mettre des bannières de publicités et quand il y a une interaction entre une publicité et l'utilisateur, nous recevons une commission. Pour ce qui est du bon trafic avec un bon taux de rétention, il s'agit d'afficher un nombre de publicités assez constant qui conservera un grand nombre de clients durant une période de temps. La deuxième méthode, qui est l'acquisition d'une partie du montant à chaque paiement, consiste à prendre une partie du montant du paiement des frais de location que le propriétaire du stationnement reçoit, ce qui nous permettra de générer des revenus significatifs. La troisième méthode est la possibilité de pouvoir mettre une annonce à la une dans notre application. En effet, l'annonceur aura la possibilité de mettre son annonce à la une en payant un montant qui dépend de la période durant laquelle celle-ci sera en première page. Bref, nous pensons que les différentes méthodes proposées nous permettront d'avoir un bon profit.

## Croquis de l'apparence de l'application :



## Source (Monétisation)

- [https://wydden.com/monetiserapplicationmobile/#Business\\_model\\_La\\_publicite\\_sur\\_mobile](https://wydden.com/monetiserapplicationmobile/#Business_model_La_publicite_sur_mobile)