

Création d'une extension de gamme produits pour l'entreprise TESLA



Réalisé par :
Ryad CHIHAOUA
Aboubakr
Abraham KRAH

Sommaire

1.Introduction

- a.Présentation de l'entreprise
- b.Gamme de Produits et Services
- c.Motivations de l'Extension de Gamme
- d.Présentation de la Démarche

2. Analyse de l'environnement, du marché et de la clientèle

- a.Pestel
- b.macro-trends
- c.Étude des Consommateurs
- d.SWOT

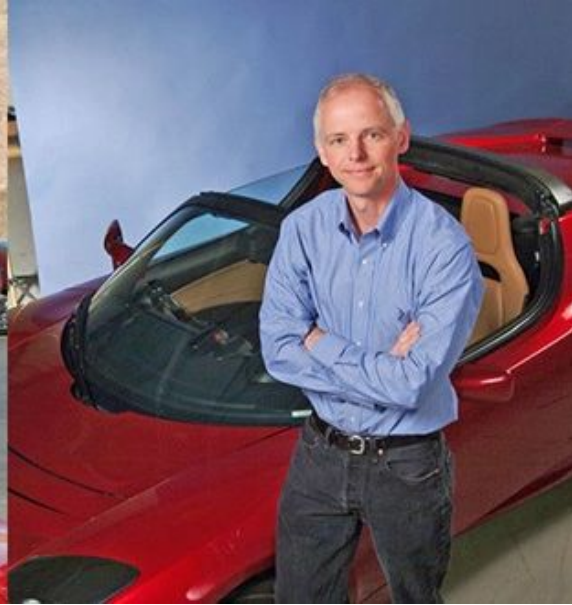
3.Positionnement et stratégie de mix produit

- a.Segmentation clients
- b.Présentation de l'extension de gamme
- c.Choix de la gamme
- d.Présentation 4 P

4.Fixer les objectifs marketing

- a.Objectifs SMART
- b.KPIs pour le Système de Maintenance Prédictive IA - Tesla
- c.Stratégie de Pilotage des Objectifs du Projet IA pour Tesla

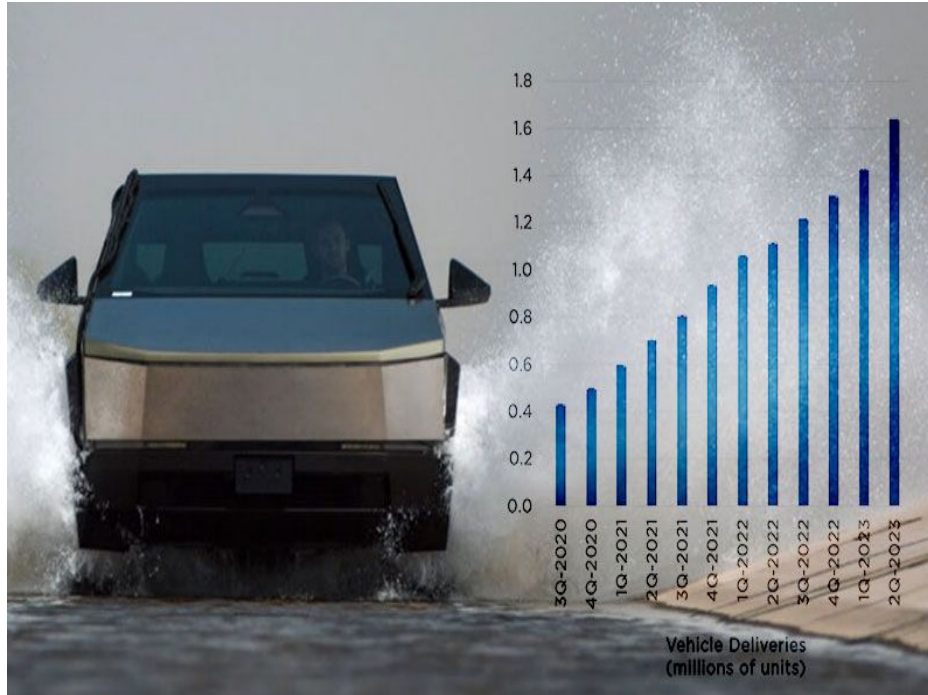
Introduction : Présentation de TESLA



Introduction : Présentation de TESLA

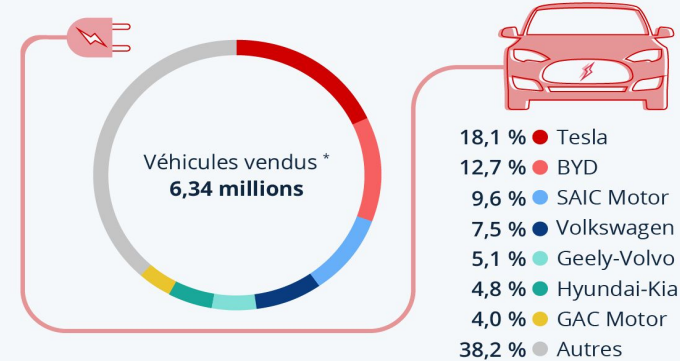
- principaux enjeux:
 - la mobilité
 - avancée technologique
 - développement durable
- Mieux vivre en polluant moins
- Objectif: commencer par une voiture de sport haut de gamme destinée aux premiers acheteurs puis passer des véhicules grand public.

Introduction : Présentation de TESLA



Automobile : une concurrence électrique

Part de marché des constructeurs de véhicules
100% électriques dans le monde en 2022 *



* du 1er janvier au 30 novembre 2022
Source : CleanTechnica



statista

Gamme de Produits et Services



Model Y

Verwachte levering: december 2022 -
februari 2023

455km 217km/u 6,9s

Bereik (WLTP-
schatting) Topsnelheid 0 tot 100 km/u

Achterwielaandrijving

Model Y € 49.990

Dual Motor All-Wheel Drive

Model Y Long Range € 65.990

Model Y Performance € 70.000

KENMERKEN



- direction assistée
- klaxons personnalisé ("Boombox")

Motivations de l'Extension de Gamme

- L'adoption de solutions basées sur l'IA
- Rapports de Santé du Véhicule

Présentation de la Démarche

- **Analyse des Données**
- **Développement de Modèles Prédictifs**
- **Intégration avec les Services Existants**
- **Lancement et Suivi**

Partie 1 : Analyse de l'environnement, du marché et de la clientèle

Pestel

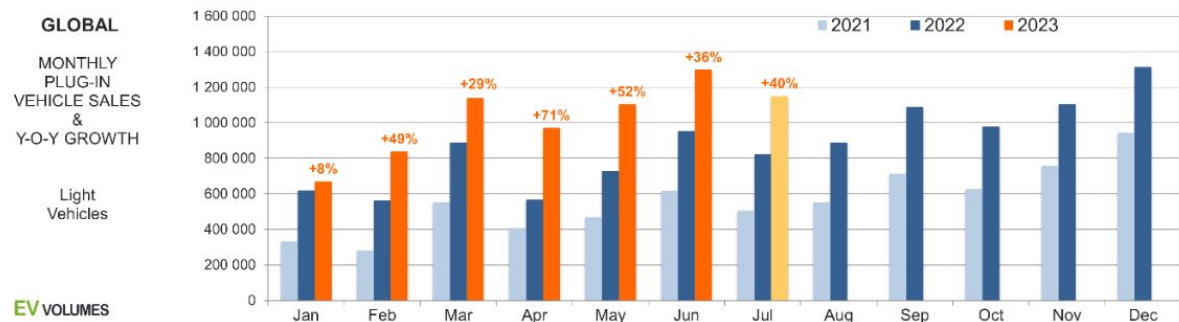


macro-trends

1. Adoption croissante des véhicules électriques (VE) : Projection de ventes significatives dans les années à venir, signalant un changement vers des formes de transport plus durables.

2. Personnalisation des services : Une majorité de consommateurs préfèrent les services qui sont adaptés à leurs besoins individuels.

3. Technologies connectées : Augmentation du nombre de véhicules connectés, ce qui favorise les services de maintenance prédictive et l'amélioration de l'expérience utilisateur.



<https://www.ev-volumes.com/>

l'évolution mensuelle des ventes mondiales de véhicules électriques à brancher (Plug-In) et la croissance année après année, ce qui illustre la macro-tendance de l'adoption croissante des véhicules électriques.

Étude des Consommateurs

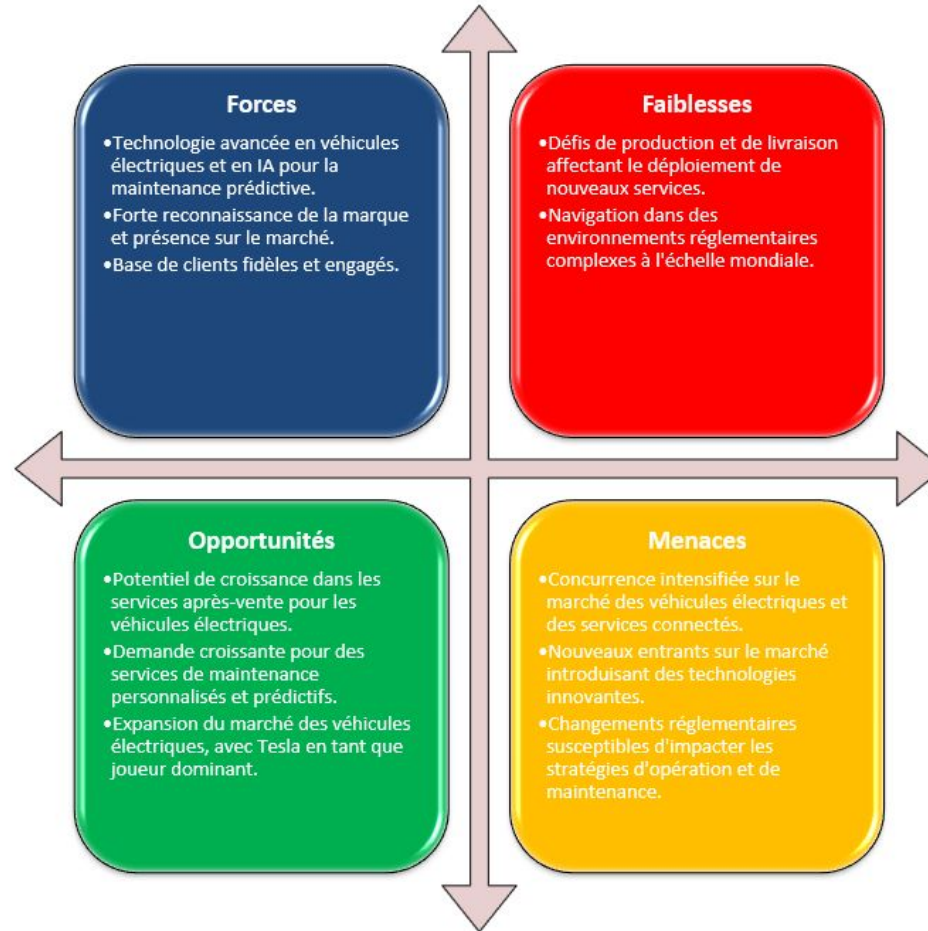
Rank	Brand	Average Rating (out of 5)
1	Tesla	4.53
2	Land Rover	4.30
3	Mazda	4.30
4	Peugeot	4.27
5	BMW	4.25

La tranche d'âge la plus représentée chez les clients de Tesla est celle des 30-64 ans, avec un maximum dans la tranche 40-49 ans. En comparaison, les clients d'autres marques sont en grande majorité plus âgés 1.

En 2020, la Tesla Model 3 a été achetée majoritairement par des particuliers (58,7 %) et des sociétés (31,7 %) 2.

Satisfaction des clients : Tesla a obtenu la note moyenne la plus élevée de toutes les marques avec un score de 4,53 sur 5. Le Model 3 a été le modèle le mieux noté, reflétant sa popularité en tant que voiture électrique parmi les meilleures au monde

SWOT



Partie 2 : Positionnement et stratégie de mix produit (personae + positionnement)



Segments de clients visés :
clients axés prévoyance

Extension de gamme et positionnement produit

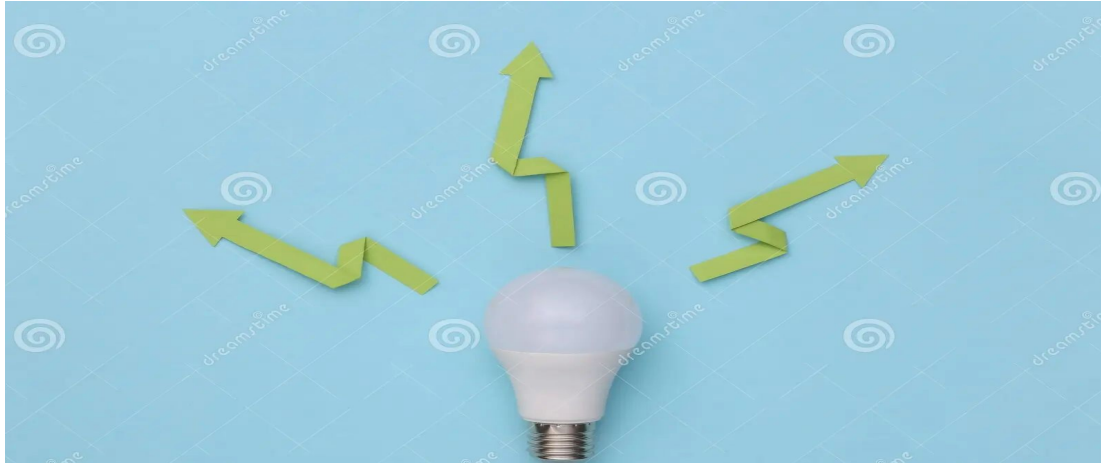
- Nouvelle gamme : "TeslaCare Predict"



**TESLACARE
PREDICT**

"TeslaCare Predict" propose une expérience de conduite sans tracas!

La plateforme de marque : justification du choix



Innovation,
durabilité et
l'excellence
technologique
pour satisfaire le
client

La plateforme de marque : stratégie produit



**TESLACARE
PREDICT**

- Caractéristiques : la maintenance prédictive, rapports de santé, recommandations personnalisées.
- Évolutivité : Intégration de nouvelles fonctionnalités via des mises à jour logicielles régulières.

La stratégie Prix de vente



- Tarification accessible pour encourager l'adoption généralisée.
- Offres spéciales pour les propriétaires de véhicules Tesla existants.

Stratégie de distribution



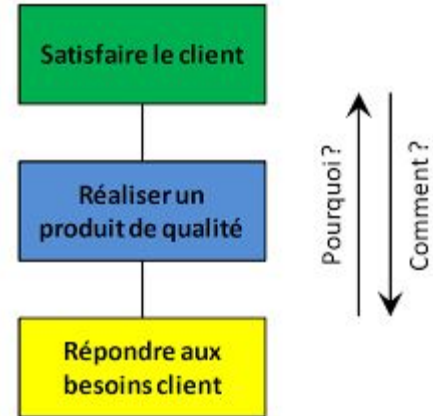
- Disponibilité directe via l'application mobile Tesla.
- Points de service Tesla pour les conseils et l'assistance en personne.

Stratégie de communication



- Promotion à travers les canaux numériques : Site Web, réseaux sociaux, application mobile.
- Campagnes mettant en avant les avantages de la maintenance prédictive pour renforcer la confiance des clients.

Autres aspects : RSE et Qualité



Partie 3 : Fixer les objectifs marketing et piloter la réalisation





1. Spécifique (Specific) : Développer et commercialiser un système de maintenance prédictive basé sur l'intelligence artificielle pour les véhicules Tesla existants.
2. Mesurable (Measurable) : Réduire de 20% les coûts de maintenance préventive grâce à l'utilisation du système de maintenance prédictive au cours de la première année de déploiement.
3. Atteignable (Attainable) : Former et certifier 100 techniciens Tesla pour utiliser et entretenir le système de maintenance prédictive d'ici la fin de l'année.
4. Réaliste (Realistic) : Augmenter la durée de vie moyenne des véhicules Tesla de 10% grâce à la détection précoce des problèmes et à la maintenance proactive fournie par le système.
5. Temporellement défini (Time-bound) : Lancer le système de maintenance prédictive sur le marché d'ici 18 mois afin de répondre à la demande croissante des propriétaires de véhicules Tesla.

KPIs pour le Système de Maintenance Prédictive IA - Tesla

Réduction des Coûts de Maintenance :

- % de Réduction des Coûts : Objectif de réduction de 20% des coûts de maintenance préventive en un an.
- Coût Moyen par Intervention : Comparaison du coût moyen des interventions avant et après l'implémentation.

Amélioration de la Durée de Vie des Véhicules :

- % d'Augmentation de la Durée de Vie : Objectif d'augmentation de 10% de la durée de vie moyenne des véhicules.
- Fréquence des Défaillances : Comparaison de la fréquence des défaillances avant et après l'implémentation.

Efficacité de la Maintenance Prédictive :

- Taux de Détection Précoce : Mesure du pourcentage de problèmes détectés avant qu'ils ne causent des pannes majeures.
- Temps de Réponse à la Maintenance : Suivi du temps moyen entre la détection d'un problème et l'intervention.

Satisfaction des Utilisateurs :

- Score de Satisfaction Client : Évaluation basée sur des enquêtes de satisfaction après l'implémentation du système.
- Taux de Réadoption : Mesure du pourcentage de clients réutilisant le service.

Stratégie de Pilotage des Objectifs du Projet IA pour Tesla

Rôles et Responsabilités

- Assignation de rôles spécifiques (développeurs, techniciens, gestionnaires).
- Clarté sur les responsabilités individuelles.

Planification et Échéancier

- Plan détaillé avec jalons clés.
- Outils de gestion pour suivre les progrès.

Suivi et Mesure

- KPIs pour la réduction des coûts de maintenance et l'amélioration de la durée de vie.
- Réunions régulières pour l'évaluation des progrès.

Formation et Certification

- Programme de formation ciblé pour techniciens.
- Sessions planifiées et examens de certification.

Développement et Test

- Collaboration étroite avec les développeurs.
- Tests rigoureux pour assurer la fiabilité.

Gestion des Parties Prenantes

- Communication régulière avec toutes les parties.
- Ajustements basés sur les retours et les tendances du marché.

Assurance Qualité

- Processus d'assurance qualité pour la performance du système.
- Culture d'amélioration continue.

Préparation du Lancement

- Stratégie de marketing pour le lancement.
- Support client post-lancement.

MERCI DE VOTRE ATTENTION!