

* EDP - 2025/2026



**Kiara WURTZ, Awab MAALOUM, Baptiste GONCALVES,
Esteban VIDERA, Antonin PLANEL, Alix ORFEUVRE**



PROBLÈMATIQUE



La file d'attente aux caisses des magasins de vêtement est trop longue ce qui décourage les potentiels acheteurs.



IDÉE & SOLUTION



IDÉE

* RENTRER DANS LE MAGASIN



* PRENDRE LES ARTICLES QUI NOUS
INTÉRESSENT



* SORTIR EN ÉTANT DÉBITÉ AUTOMATIQUEMENT

SOLUTION

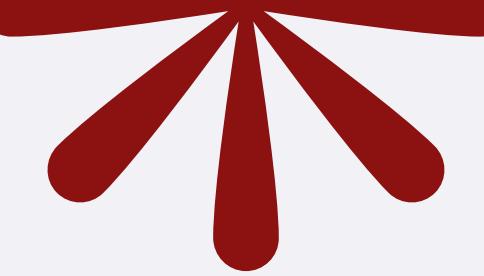
APPLICATION

Application utilisant le NFC pour enregistrer les articles dans un panier. Elle permet au client d'être débité automatiquement en sortant du magasin

DÉTECTION RFID

Les ondes radios du système RFID détectent la présence des articles payés. Sinon, les bornes antivols sonnent.





APPORTS

* RAPIDITÉ

Le client choisit, met dans son panier, et paye en sortant

* SERVICE CLIENTS

Possibilité de redéployer le personnel de caisse en conseiller en magasin

* FLUIDITÉ

Notre solution fluidifie le trafic en magasin

LIMITES



* TECHNIQUE

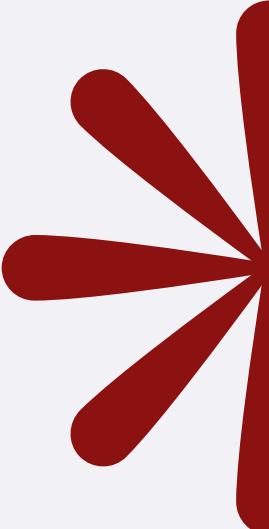
Certains téléphones ne sont pas équipés de NFC (devient de plus en plus rare)

* COÛT

Coût élevé pour le magasin qui veut faire l'installation

* UTILISATEURS

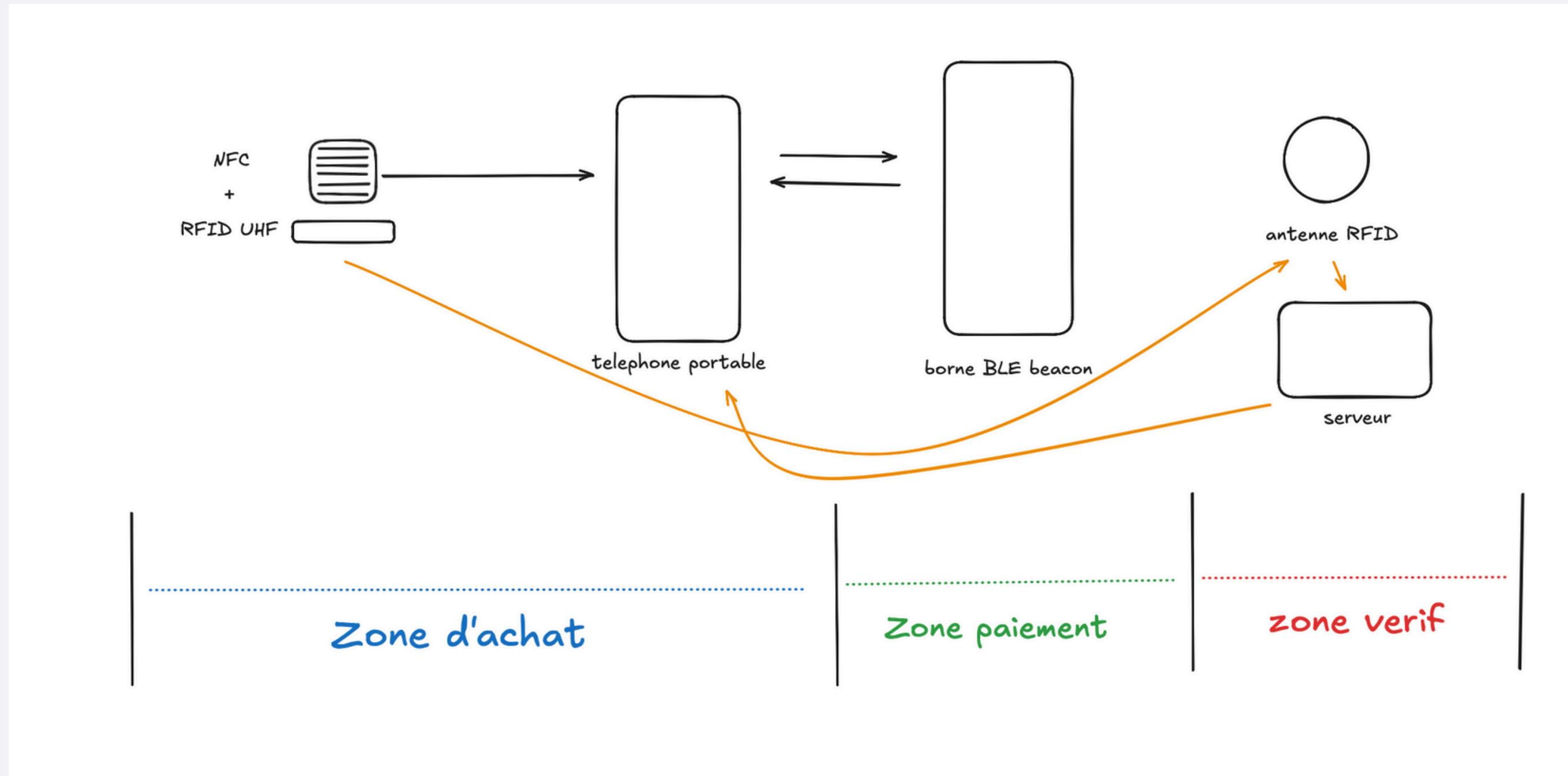
Les clients ne sont pas habitués à ce type de système



PARCOURS UTILISATEURS



FONCTIONNEMENT



DIRECTION ARTISTIQUE



orbit.

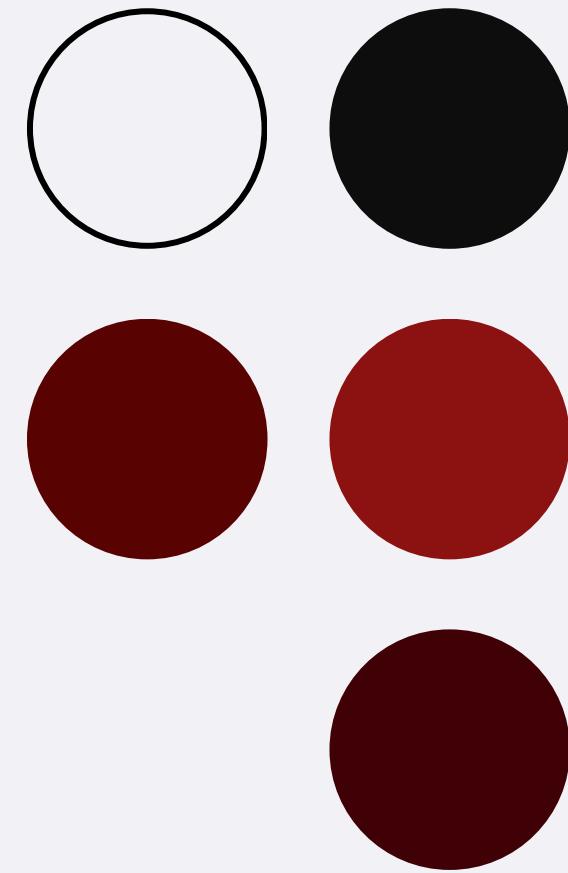


orbit.

League Spartan - Titre

League Spartan - Texte

“ TAKE IT, GO OUT ”



CONCURRENTS



DIRECTS

* JUST WALK OUT

Développé par Amazon, leur innovation utilise l'IA afin de capter l'article choisi par le client. Une caméra le suit jusqu'à sa sortie et le débite grâce à son compte. Cette solution est toujours d'actualité au Royaume-Unis et non aux USA.

INDIRECTS

* SKEEPIT

Application qui enregistre le client sur une liste d'attente lors de son arrivée dans le magasin. Il est libre de ses mouvements et de faire ses emplettes. Il reçoit une notification lorsque son tour est arrivé.

* IKEA

Magasin effectuant le CLICK&COLLECT. Le client réalise sa commande sur son téléphone, directement sur le site du magasin. Il vient récupérer son achat en magasin pour éviter les files d'attentes dans l'espace dédié.





Partenaires Stratégiques

- Magasins et chaînes de prêt-à-porter en France (filiales ou franchisés)
- Fournisseurs NFC et terminaux compatibles
- Partenaires de paiement (Stripe, banques)

Activités clés

- Développement de l'application utilisateur + site web client
- Intégration NFC dans les magasins de vêtements

Ressources clés

- Application + plateforme web B2B
- Matériel NFC (à préciser)

Proposition de valeurs

- Réduction du temps d'attente en caisse pour donner une meilleure expérience d'achat client
- Paiement automatisé depuis le Smartphone du client (par Bluetooth)

Relation clients

- Installation et accompagnement en magasin
- Support technique et maintenance
- Relation B2B continue via dashboard

Segments clients

- Magasins et chaînes de prêt-à-porter en France (filiales ou franchisés)

Canaux de distribution

- Site web et dashboard pour les entreprises utilisatrices

Structure de coûts

- Développement de l'application
- Maintenance du matériel nécessaire à la solution
- Maintenance de la plateforme et application
- Achat/installation du matériel
- Production des Stickers NFC RFID
- Support client et assistance

Flux de revenus

- Abonnement mensuel/annuel facturé aux entreprises utilisatrices



PROPOSITION DE VALEUR



“ TAKE IT GO OUT ”

“ Une expérience d'achat fluide et rapide ”

Innovation + rapidité





VPC - LE PROFIL DU CLIENT



JOBS (TÂCHES DU CLIENT)

Vendre des vêtements,
conseiller les clients,
guider les clients dans les cabines
d'essayages,
Gérer les passages en caisse et
encaisser les paiements,
Assurer la sécurité et limiter les pertes
liées au vol

PAINS (DOULEURS)

Files d'attente trop longues → risque d'abandon
d'achat
Risque de vols en magasin (dissimulation d'articles,
contournement des portiques)
Maisons mères parfois réticents aux nouvelles
technologies (barrière à l'adoption)
Formation du personnel de sécurité nécessaire pour
de nouveaux systèmes
Croyance d'un risque que la technologie remplace
les interactions humaines.

GAINS (BÉNÉFICES ATTENDUS)

Passer moins de temps à encaisser et
plus de temps à accompagner les
clients.
Réduire les pertes liées au vol grâce à la
double technologie (NFC + RFID UHF).
Donner une image de magasin moderne
et innovant → améliorer l'expérience
client.
Augmenter la satisfaction et la
fidélisation des clients (moins d'attente,
plus de fluidité).

VPC - LA PROPOSITION DE VALEUR



PRODUITS & SERVICES

Application fluidifiant les achats de vêtements de l'utilisateur,
solution pour les magasins pour améliorer expérience client (étiquettes + portiques)

PAIN RELIEVERS (SOULAGEMENTS)

Fluidifie les files d'attente en faisant payer les utilisateurs dans les zones de paiement avec RFID

GAIN CREATORS (CRÉATEURS DE GAINS)

Amélioration du service client et de la fluidité de la file d'attente à la caisse, optimisation de l'image de marque, potentiel d'augmentation des ventes



CAMILLE PERNIER (CLIENTE)

* INFORMATIONS

- Agée de 42 ans
- Responsable d'un magasin de prêt-à-porter

* OBJECTIFS

- Réduire le temps d'attente en caisse pour améliorer la satisfaction client
- Optimiser l'organisation des équipes (moins de personnel mobilisé en caisse, plus disponible en conseil)
- Maintenir ou augmenter le chiffre d'affaires grâce à une meilleure fluidité
- Palier à l'absence d'un employé/salarié



* ATTENTES

- Technologie simple pour clients et équipes
- Réduction visible des files d'attente

MARCUS BELANGER (CLIENT)



* INFORMATIONS

- Âgé de 50 ans
- Directeur Innovation dans une chaîne nationale de magasins de mode

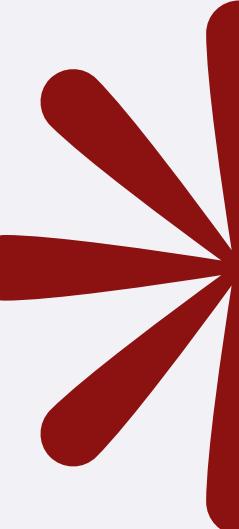
* OBJECTIFS

- Moderniser l'expérience shopping
- Réduire le temps d'attente en caisse pour améliorer la satisfaction client
- Intégrer de nouvelles technologies pour se démarquer des concurrents
- Réduire les coûts opérationnels



* ATTENTES

- Retour sur investissement clair
- Expérience intuitive pour les clients





CLARA JUBERT (UTILISATRICE)

* INFORMATIONS

- Âgée de 26 ans
- Jeune active, achète régulièrement des vêtements

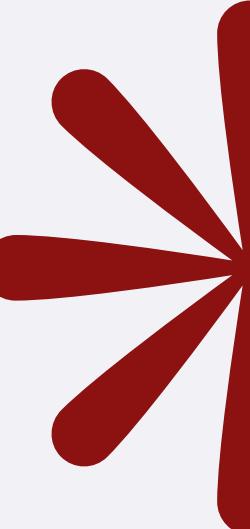
* OBJECTIFS

- Gagner du temps lors de ses achats
- Éviter les longues files d'attente qui rendent l'expérience en magasin frustrante.
- Profiter d'une expérience d'achat moderne et rapide, comparable à celle du e-commerce.
- Pouvoir se concentrer sur l'essayage et le choix des vêtements, plutôt que sur le passage en caisse.



* ATTENTES

- Paiement sans caisse classique.
- Sortie rapide et sans contrainte.
- Paiement par téléphone avec sécurité





 EDP - 2025/2026

MERCI

Kiara WURTZ, Awab MAALOUM, Baptiste GONCALVES,
Esteban VIDERA, Antonin PLANEL, Alix ORFEUVRE

