**Georges : groupe 6** **Déontologie et RSE**

*B2B : Quel est le consommateur et quel est son profil ?*

• Sociodémographique : Par l’intermédiaire d’une agence de sécurité nous visons toute personne âgée de 30 à 50 ans n’ayant pas de système de sécurité chez elle et prêt à payer au moins 300 euros pour Georges.

• Psychographique : Cette personne doit avoir un sentiment d’insécurité ou alors une envie de contrôle sur sa maison à distance.

• Comportemental : Une personne prête à investir dans une technologie récente avec peu de garanties.

• Situationnel : Une personne apte à utiliser internet via un Pc ou un smartphone et ayant un wifi chez elle.

*Quelles sont ses motivations / freins ?*

• Motivations : Un système éco responsable pouvant être utilisé comme système de sécurité unique ou comme complément, technologie nouvelle en pleine évolution.

• Freins : La concurrence indirecte. Peur du hack de la vidéo. Difficulté de trouver une utilité directe au robot.

*Qui toucher autour du client ?*

• Les enfants du client : peur de cambriolage, mal à dormir à cause de ça et demande aux parents un système de sécurité.

• L’agence de sécurité : séduire les agences et leur prouver que le produit est viable.

*Pourquoi le robot est-il la solution et quelle valeur ajoute-t-il ?*

• Aucun angle mort, polyvalent, solide, innovant et à prix démocratique.