**Présentation Orale - JeRecycle**

Sommaire

[I. Promesse utilisateur > Marché ciblé / Estimation de la taille du marché 2](#_Toc349895628)

[a. Marché Cible 2](#_Toc349895629)

[b. Estimation de la taille du marché 2](#_Toc349895630)

[c. Estimation de l'argent nécessaire pour arriver au point d'équilibre 2](#_Toc349895631)

[d. Estimation du delais pour arriver sur le marché (temps de développement) 2](#_Toc349895632)

[II. Stratégie de communication auprès des cibles : Quels actions ? Quels supports ? 2](#_Toc349895633)

[a. Les Actions 2](#_Toc349895634)

[b. Les supports utilisés 2](#_Toc349895635)

[III. Difficultés à résoudre / Obstacles à surmonter 2](#_Toc349895636)

[a. Les difficultés 2](#_Toc349895637)

[IV. Identification des Ressources Humaines nécessaire : Maintenir le service + Exploitation 2](#_Toc349895638)

[a. Les ressources pour le maintien du service 2](#_Toc349895639)

[b. Les ressources pour l’exploitation du service 2](#_Toc349895640)

[V. Démonstration du scénario de proposition de valeur > la raison d'être du produit. 3](#_Toc349895641)

[a. La raison d’être du produit 3](#_Toc349895642)

# Promesse utilisateur > Marché ciblé / Estimation de la taille du marché (1 minute 45 secondes)

## Marché Cible (30 secondes)

Les étudiants avec 4,2 millions de 15-40ans en France en 2012 d’après 01.net.

Les réparateurs avec plus de 500 entreprises en France en 2012 d’après l’Insee et les codes APE 9511Z + 7251Z

## Estimation de la taille du marché (30 secondes)

Les chiffres clés :

D’après 01net, nous avons eu en 2012 en France environs 73 millions de mobiles (dont 13 millions de smartphones) et 5 millions de tablettes vendus sur le marché.

De plus, nous avons remarqué une progression de 150%

De plus, 82% des ordinateurs vendus sont des laptops. 150% de progression de 2011 à 2012.

82% des ordinateurs vendus sont des laptops

5 millions de tablettes vendues

## Estimation de l'argent nécessaire pour arriver au point d'équilibre (30 secondes)

Pour la mise en production du site, nous estimons pouvoir profiter d’une main d’œuvre gratuite composé de bénévole. Nous aurons alors que l’hébergement à financer.

Ensuite, pour la mise en exploitation nous avons décidé de garder une équipe de 3 personnes bénévoles pour démarcher, maintenir le site et surveiller les annonces avant d’atteindre le point d’équilibre. Sachant que notre chiffre d’affaire fonctionne sur des forfaits pour le référencement des réparateurs et la publicité sur le site, nous estimons atteindre le point d’équilibre au bout du 6 mois avec un CA de 1000€.

## Estimation des délais pour arriver sur le marché (temps de développement) (15 secondes)

# Stratégie de communication auprès des cibles : Quelles actions ? Quels supports ? (1 minute 30 secondes)

* Articles sur le site
* Réseaux sociaux
* Prospectus et flyers
* Publicité dans les journaux
* Porte à porte
* Bouche à oreilles

# Difficultés à résoudre / Obstacles à surmonter (30 secondes)

## Les difficultés (30 secondes)

# Les Evolutions

Partenariats avec les résidences universitaires, les Foyers de Jeunes Travailleurs, les écoles et les universités car c’est la que se trouve principalement notre cible « les étudiants ».

Partenariats avec les vendeurs d’accessoires et d’appareil s mobiles pour générer des gains publicitaires.

Ajout d’un système de Blog & Actualités pour partager les nouveautés sur la protection de l’environnement, le site, les partenaires afin de générer du trafic.

Ajout d’un système d’échange de laptop, smartphones et tablettes.

Ajout d’une possibilité de dons à des pays étrangers et/ou en voit de développement.

Développement à l’étranger du marché avec en priorité l’Espagne.

# Identification des Ressources Humaines nécessaire : Maintenir le service + Exploitation (30 secondes)

## Les ressources pour le maintien du service (15 secondes)

## Les ressources pour l’exploitation du service (15 secondes)

# Démonstration du scénario de proposition de valeur > la raison d'être du produit. (3 minutes)

## Demonstration (2 minutes – 2 minutes 30 secondes)

## La raison d’être du produit (30 secondes – 1 minute)