Voici une proposition d'étude de marché pour le projet "Antoka", une plateforme d'envoi de colis par le biais des voyageurs :

* Résumé exécutif : Antoka est une plateforme en ligne innovante qui connecte les expéditeurs ayant besoin d'envoyer des colis avec des voyageurs se rendant vers la destination souhaitée. Cette plateforme numérique permettra de digitaliser cette pratique courante, offrant ainsi des avantages mutuels aux voyageurs et aux expéditeurs.
* Description du service : Sur Antoka, les expéditeurs pourront facilement publier leurs offres de colis à envoyer, en spécifiant les détails tels que le poids, les dimensions et la destination. Les voyageurs pourront consulter ces offres en fonction de leur trajet prévu et proposer de transporter les colis. Une fois la transaction acceptée, le voyageur pourra récupérer le colis auprès de l'expéditeur et le remettre au destinataire à la destination finale. Les paiements seront sécurisés et effectués via la plateforme.
* Analyse de la concurrence : Il existe déjà quelques services proposant la livraison de colis comme la poste, les coopératives de transport, colis express, etc. Cependant, Antoka se différencie par sa livraison collaborative entre particuliers en mettant l'accent sur la confiance et la sécurité. Nous prévoyons d'effectuer des vérifications approfondies des voyageurs et de mettre en place un système d'évaluation des utilisateurs pour renforcer la confiance dans notre plateforme.
* Marché cible : Notre marché cible comprend les expéditeurs qui envoient fréquemment des colis à des proches ou à des clients. Nous visons également les voyageurs réguliers ou occasionnels qui ont de l'espace supplémentaire dans leurs bagages et qui sont prêts à transporter des colis pour gagner un revenu supplémentaire.
* Analyse de la demande : Nous estimons que la demande pour Antoka sera forte, car de nombreuses personnes recherchent des solutions d'expédition moins coûteuses et plus fiables que les méthodes traditionnelles. La peur de perdre les colis ou les tarifs d'envoi excessifs poussera les expéditeurs à adopter notre plateforme.
* Analyse des voyageurs potentiels : Les voyageurs potentiels seront des personnes qui ont l'habitude de voyager et qui cherchent à rentabiliser leur voyage en proposant de transporter des colis pour les autres. Nous prévoyons d'attirer ces voyageurs en mettant en avant les avantages financiers, la flexibilité et la facilité d'utilisation de notre plateforme.
* Analyse des expéditeurs potentiels : Les expéditeurs potentiels seront des particuliers, des petites entreprises ou des e-commerçants qui souhaitent envoyer des colis de manière économique et sécurisée. Nous devrons gagner leur confiance en garantissant un suivi précis des colis et en offrant un service client réactif.
* Modèle économique : Antoka générera des revenus en prenant une commission sur chaque transaction effectuée sur la plateforme. Nous envisageons également de proposer des abonnements premium pour les utilisateurs réguliers, offrant ainsi des avantages supplémentaires tels que des réductions sur les frais de commission.
* Stratégie marketing : Pour attirer les utilisateurs, nous déploierons une stratégie marketing complète comprenant des campagnes publicitaires en ligne ciblées, des partenariats avec des entreprises de voyage et des influenceurs, ainsi que des promotions de parrainage pour encourager la viralité.
* Évaluation des risques et des obstacles : Nous reconnaissons le risque potentiel de sécurité et de perte de colis. C'est pourquoi nous investirons dans des systèmes de vérification et de suivi avancés, ainsi que dans une assurance pour les colis en transit.
* Plan opérationnel : Le lancement d'Antoka se fera progressivement dans une région géographique spécifique, en mettant l'accent sur la satisfaction des premiers utilisateurs et en recueillant leurs commentaires pour améliorer le service.
* Budget prévisionnel : Nous avons alloué un budget pour le développement de la plateforme, les dépenses marketing et les coûts opérationnels initiaux. Nous prévoyons également une réserve pour faire face à d'éventuels imprévus.

**PESTEL**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| * L'analyse PESTEL nous aidera à évaluer les différents facteurs externes qui pourraient affecter la réussite d'Antoka : | | | | | |
| Politique | : Nous examinerons les réglementations liées au transport de colis, aux services en ligne et aux opérations transfrontalières, afin de nous assurer de respecter les lois et d'éviter tout risque juridique | | | | |
| Économique | Nous analyserons les taux de croissance économique, les taux de change et les tendances de consommation, qui pourraient influencer la demande pour notre service. | | | | |
| Social | Nous prendrons en compte les préférences des consommateurs en matière d'expédition de colis, leurs besoins en matière de sécurité et leur adoption potentielle de nouvelles technologies. | | | | |
| Technologique | Nous étudierons les avancées technologiques dans le secteur du transport, ainsi que les opportunités offertes par les plateformes en ligne et les applications mobiles pour faciliter les transactions. | | | | |
| Écologique | : Nous considérerons les préoccupations environnementales liées aux déplacements, ainsi que les initiatives de développement durable qui pourraient impacter notre image de marque. | | | | |
| Légal | Nous examinerons les exigences réglementaires spécifiques au transport de colis et au partage d'informations entre les utilisateurs sur notre plate-forme. LOI N°95-029 portant organisation générale des transports terrestres et fluviaux. |  |  |  |  |

Étude de marché pour le projet "Antoka" :

Veille environnementale : Pour commencer, nous avons réalisé une veille environnementale approfondie en effectuant des recherches sur Internet et en menant des enquêtes sur le terrain. Cela nous permettra de collecter des données pertinentes sur l'industrie du transport de colis, les tendances actuelles du marché, les comportements des consommateurs, les réglementations en vigueur et l'évolution technologique. Nous nous intéresserons également aux aspects économiques, sociaux et environnementaux susceptibles d'influencer notre projet.

L'analyse PORTER nous permettra d'évaluer le niveau de concurrence dans notre domaine d'activité et de comprendre les forces qui façonnent l'industrie du transport de colis par le biais des voyageurs :

* Menace des nouveaux entrants : Nous identifierons les barrières à l'entrée pour les nouvelles entreprises souhaitant concurrencer Antoka et évaluerons les risques potentiels liés à l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché.
* Pouvoir de négociation des clients : Nous étudierons les besoins et les attentes des expéditeurs et des voyageurs potentiels pour concevoir une offre répondant à leurs attentes et les fidéliser à notre plateforme.
* Pouvoir de négociation des fournisseurs : Nous examinerons les relations avec les partenaires potentiels, tels que les compagnies de transport ou les assurances, pour assurer une collaboration fructueuse.
* Menace des produits de substitution : Nous analyserons les alternatives existantes aux services de transport de colis traditionnels et évaluerons notre proposition de valeur pour se démarquer de ces solutions.
* Intensité de la concurrence : Nous étudierons les principaux concurrents du marché, leurs avantages concurrentiels et leurs stratégies pour identifier des opportunités de différenciation pour Antoka.
* Grâce à l'analyse SWOT, nous évaluerons les forces et les faiblesses de notre projet "Antoka". Nous évaluerons les forces et les faiblesses internes de notre projet, ainsi que les opportunités et les menaces externes :
* Forces : Nous identifierons les atouts d'Antoka, tels que notre approche numérique innovante, notre volonté de mettre l'accent sur la confiance et la sécurité, et notre engagement à offrir une expérience utilisateur fluide.
* Faiblesses : Nous reconnaîtrons les domaines où nous devrons améliorer notre plateforme, tels que le renforcement de la sécurité des transactions et la création de partenariats solides.
* Opportunités : Nous ciblerons les opportunités de marché, comme l'augmentation des volumes d'expédition de colis en raison de l'e-commerce en croissance et la demande croissante pour des solutions d'expédition plus économiques.
* Menaces : Nous prendrons en compte les menaces potentielles, telles que la concurrence accrue, les risques de sécurité et les éventuels changements réglementaires.

Nous élaborerons des profils Persona pour comprendre nos clients cibles, à la fois les expéditeurs et les voyageurs. Cela nous permettra de mieux cerner leurs besoins, leurs motivations et leurs préoccupations, afin d'adapter notre service en conséquence : [Outil de création de persona gratuit | Make My Persona (hubspot.fr)](https://www.hubspot.fr/make-my-persona)

* Expéditeurs : Nous définirons les caractéristiques des expéditeurs potentiels, tels que les particuliers envoyant des cadeaux à des proches ou les petites entreprises cherchant des solutions d'expédition abordables.
* Voyageurs : Nous identifierons les voyageurs susceptibles de transporter des colis, tels que les voyageurs fréquents, les étudiants internationaux ou les nomades numériques, qui pourraient être intéressés à gagner un revenu supplémentaire en route.