**MODULE SES DU PACT : business model et viabilité économique**

Bloc viabilité économique de l’app PAN1 :

A propos de la viabilité économique de l’application et de notre business plan, plusieurs options sont à considérer à ce stade.

Une première option serait de mettre en place un système d’abonnement (à l’image de Plantix par exemple). L’avantage de cette méthode, si l’on propose des abonnements peu chers sur de longues durées, est la stabilité des revenus puisque les clients auront tendance à garder leur abonnement. La difficulté, que le client choisisse de payer un abonnement, est qu’il faut qu’il ait au préalable fait un essaie gratuit de l’application. Deux possibilités s’offrent alors à nous : soit nous proposons quelques jours d’essais gratuits (c’est ce que fait Plantix), soit nous proposons une version premium et une version gratuite (avec par exemple un nombre limité d’identification de maladie de plante par mois dans la version gratuite).

Une deuxième option, moins agressive à première vue, est de laisser l’application totalement gratuite à l’utilisation et de faire acheter des produits à nos utilisateur. On peut alors procéder comme suit : l’utilisateur demande à l’application de reconnaitre la maladie de sa plante et, après identification de la maladie, on envoie le client sur un funnel de vente (suite de pages ayant pour but de vendre un maximum de produits) sur lequel nous proposons des produits que le client peut acheter pour guérir ses plantes. Le principe est que nous touchions un pourcentage sur chacun des produits achetés (affiliation). L’intérêt du funnel de vente est que nous pouvons par la suite proposer d’autre produits (des ebooks sur le jardinage et la nature par exemple), car si nous présentons de la bonne manière, le client sera plus enclin à acheter.

Nous pourrions aussi cumuler les deux options développées ci-dessus mais il serait alors bien vu de faire un funnel de vente pas trop agressive.

Tout cela sera évidemment à adapter en fonction de l’efficacité de notre application et donc du type d’utilisateur que nous pourrons toucher.

Quelle est notre cible ?

* Promeneurs (si on intègre un shazame des plante) 🡺 on leur vends des restos et des activités à proximité : les restos/magasins paient pour qu’on les mette.
* Jardiniers moyen expérimentés, genre ceux qui ont un cabanon à côté du périf ou ceux qui jardinent dans leur jardin 🡺 on leur vend des produits pour soigner les plantes en affiliation, et on fait des funnels de ventes :

Page de vente (par Frog Tech à priori) : Si on veut récupérer leur mail ( pour créer une base d’e-mail de gens intéressés par le jardinage, la nature, à qui on peut envoyer des e-mail pour vendre) : Landing page (doit être minimale ) (juste : laisser moi votre mail pour voir l’offre et pour obtenir un cadeau gratuit : petit guide sur  *« 5 conseils de jardinage que vous ignoriez : comment faire pousser mieux et plus vite… »* avec titre pute à clique …). Titre de la landing page : « Comment *soigner ma plante (mettre : tomate… à la place de plante)* sans *abimer l’environnement ou autre connerie (en fait mettre la crainte du mec à qui je veux vendre mes conneries »* bref « comment DESIRE sans CRAINTE ASSICIEE AU DESIR » ( ex : comment perdre du poids sans faire de sport » : histoire que le client te laisse son mail même si il trouve ça bizard) et mettre une belle image avec visage humain qui sourit derrière sa plante 🡺 si on veut forcer : offre break event( petite offre qui couvre les frais de pub )🡺page de vente on explique pk notre produit est le meilleur: le produit qu’on vend🡺 page de commande : on sort les infos banquaires pour payer 🡺bump => hey, ajoutez aussi cette offre à votre commande car c’est trop bien, offre exclusive, non dispo ailleurs unique ajd mtn… : on y fout un livre ou une truelle ou n’importe quoi un minimum en rapport (utiliser couleur verte à priori) , normalement mettre prix du bump pas trop cher

* Agriculteur (moyen, ils ont déjà ce qu’il faut) : c’est plutôt une cible si l’appli marche bien

Pour être rentable :

1. Si chazam des plantes : thune avec pub de resto à coté pour les promeneurs du dimanche
2. Si juste pour les agriculteurs : pub et affiliation sur les produits qu’on propose à l’agriculteur d’acheter pour contrer la maladie/ voire sur les techniciens qu’on propose d’appeler( askip marche pas car ils l’ont gratuit avec leur « pac d’agriculteur »)