

- **Problème/solution : Introduction (Adam)**
- **Technologie : Les fonctionnalités et moyens utilisés (matériaux) (Arnaud)**
- **Equipe : individus qui seront mobilisés ainsi que leurs rôles (Max)**

Modèle économique : évaluation des résultats/objectifs (Gatien)

Comme on vous l'a présenté précédemment, nous fabriquons notre produit en interne pour pouvoir maîtriser ses caractéristiques, étant donné que notre masque sera le premier de ce style sur le marché, on espère se développer plus rapidement que les autres fabricants de masques "traditionnels".

Notre clientèle sera essentiellement composée de jeunes d'adultes et d'adultes, donc une tranche d'âge de 15 à 50 ans, pas trop jeunes car il faut avoir un smartphone, et pas trop vieux... pour les mêmes raisons.

Le prix du masque sera fixé à 50€ TTC, pour les coûts de production mon collègue vous en parlera plus en détail après, mais on espère tourner autour d'une marge brute de 10 euros par masque.

Donc si le premier mois on arrive à vendre 10'000 masques, ça signifiera qu'on est sur la bonne voie, on devrait pouvoir continuer à se développer exponentiellement.

Après avoir produit le masque, on aimerait savoir si on a réussi ou pas à atteindre nos objectifs. En amont de la commercialisation, on pourra faire des sondages, pour connaître le nombre de personnes qui ont entendu parler du masque, le nombre de personnes qui seraient susceptibles de l'acheter, etc... puis comparé avec les ventes finales lors de la commercialisation du projet, pour connaître l'écart entre les estimations de ventes et les ventes finales. On va maintenant vous parler de la planification du projet

- **Le temps au moyen d'un calendrier (rétro-planning) (Adam)**
- **Évaluation et anticipation des risques et des contraintes. (Max)**
- **Coût global du projet (Arnaud)**
- **Prix de la publicité 100/semaine**

Marché et concurrence : notre positionnement stratégique et les objectifs quantitatifs que nous souhaitons atteindre (Gatien)

Tout d'abord, notre objectif est d'aboutir à la commercialisation d'ici début février.

Comme nous sommes les seuls à commercialiser ces masques intelligents, nous allons essayer de nous faire connaître le plus possible pour acquérir des parts du marché.

Pour favoriser notre image, on effectuera des sondages auprès des clients, et si ces derniers nous font remonter des problèmes majeurs, on les corrigera corrigés dans les versions futures du masque.

On propose des masques à prix réduit pour les établissements de santé pour augmenter le bouche à oreille.

Ainsi, on essaiera d'obtenir le monopole des ventes de masques.

Pour ce qui est du marché visé, on commencera d'abord par une implémentation en France, puis dans les mois à venir un export vers les pays Européens, et finalement on espère un export international vers la fin de l'année 2021.

On prévoit des quantités importantes, avec un objectif final de production d'un million d'unités par semaine (comparé à 50 millions/semaine pour les masques classiques).

Le retour sur investissement devrait s'effectuer dans les premiers mois, on pense qu'avec une bonne campagne de publicité les ventes peuvent décoller dès la première semaine, et donc si on atteint les 100'000 ventes durant les premiers mois, le retour sur investissement sera donc largement atteint

