**BRIEF Big Moustache**

Big Moustache ([www.bigmoustache.com](http://www.bigmoustache.com/)) est une startup fondée en 2013 qui propose aux internautes de s’abonner afin de recevoir une boite comportant le nécessaire de rasage et de produits de beauté masculine chaque mois à un prix abordable (sur le modèle du Dollar Shave Club, racheté 1 milliard de dollars par Unilever).

En octobre 2016, Nicolas Gueugnier, le fondateur du site, publie par voie de presse un appel retentissant : la société est à court de liquidités, lâchée par sa banque et un investisseur avec lequel il était en discussion : <https://www.linkedin.com/pulse/hsbc-et-les-autres-ma-tuer-nicolas-gueugnier>.

Le cri d’alarme est entendu et les internautes réagissent : 2.062 commandes et 36.174 euros sont collectés en quelques jours, et le tribunal de commerce lui accorde 2 mois de sursis. En janvier 2017, le cabinet Sia Partners entre au capital de Big Moustache, laissant au fondateur quelques mois de répit pour faire renaître son activité.

Votre cabinet de conseil GTM CONSULTANTS a été appelé par Nicolas Gueugnier pour lancer rapidement un ou des services innovants qui lui permettront de relancer l’activité.

Les principaux enjeux du lancement de cette nouvelle activité sont de :

* booster l’activité de vente de produits de rasage.
* Moderniser le service.
* Permettre une utilisation du service ATAWAD (Any Time, AnyWhere, Any Device)
* Toucher une nouvelle cible.
* Renforcer les liens avec les clients existants.
* Favoriser le bouche à oreille, via un programme de parrainage, par exemple.

Les livrables :

Lean Canvas

Questionnaire auprès d’une dizaine de personnes

MVP

Landing page et POC

Pitch de présentation