Analyse du modèle d’entreprise



Table des matières

[Thème 3](#_Toc94813872)

[Proposition de valeur 3](#_Toc94813873)

[Segmentation clients 3](#_Toc94813874)

[Canaux de distribution 3](#_Toc94813875)

[Relations client 3](#_Toc94813876)

[Sources de revenus 3](#_Toc94813877)

[Ressources clé 4](#_Toc94813878)

[Partenaires clés 4](#_Toc94813879)

[Activités principales 4](#_Toc94813880)

[Structure des coûts 5](#_Toc94813881)

[Définition du modèle d’entreprise 6](#_Toc94813882)

[Quel est notre métier 6](#_Toc94813883)

[Qui sont nos clients 6](#_Toc94813884)

[Quelles valeurs apportons-nous 6](#_Toc94813885)

[Que deviendra notre métier 6](#_Toc94813886)

[Que devrait-il être 6](#_Toc94813887)

[Analyse de la stratégie d’entreprise 6](#_Toc94813888)

[SWOT 6](#_Toc94813889)

[Diagnostic de l’analyse SWOT 6](#_Toc94813890)

[Objectifs 7](#_Toc94813891)

[Création d’une image de marque. 7](#_Toc94813892)

[Rentabilité de l’entreprise. 7](#_Toc94813893)

[Limitation des risques. 7](#_Toc94813894)

[Stratégie 8](#_Toc94813895)

[Prévision de la demande 8](#_Toc94813896)

Thème

Mise en relation d’acheteur et de vendeur de consoles et de jeux retro.

# Proposition de valeur

Abonnement premium pour vérification e l’authenticité du produit. Avant de transmettre le produit à l’acheteur et de finaliser la vente, un expert de notre groupe vérifie que l’article est d’origine et de qualité correspondante à la description.

Suggestion de prix de vente. Sur base des transactions déjà effectuées, l’utilisateur voulant vendre un bien aura une suggestion de prix de vente.

N’ayant pas de stock physique, nous aurons moins de coûts que nos concurrents en termes de dépôts, locaux, employés, ... Nous aurons aussi une certitude d’avoir des marges par rapport à nos achats. Cela permettra de diminuer le coût de vente et d’augmenter le coût de rachat. Gros point négatif du “plus gros revendeur” dans le domaine (Gamestop).

Possibilité de placer des demandes (plutôt que des ventes).

# Segmentation clients

- Génération Y d’Europe de l’Ouest ciblée.

# Canaux de distribution

- Via notre plateforme internet.

- Livraison par la poste.

# Relations client

E-Marketing :

- Canaux “geek” en passant par des influenceurs geek et gaming (Op Spé).

- Forum de retro gaming.

- Sponsoriser des événements retro gaming lors de conventions (FACTS, retro MIA, Back to retro).

- Expositions culturelles.

# Sources de revenus

- Marge sur les ventes.

- Abonnements premiums.

- Réparations.

- Locations de matériel pour des événements.

# Ressources clé

- Personne-ressource pour vérification de l’authenticité des produits.

- Personne-ressource pour les réparations.

- Site web et base de données.

# Partenaires clés

Magasins physiques qui sont déjà dans le business du retro gaming (on se place alors comme plateforme de centralisation)

# Activités principales

Mise en relation de vendeur/acheteur de consoles et jeu “retro”

# Structure des coûts



# Définition du modèle d’entreprise

## Quel est notre métier

Intermédiaire de mise en relation entre vendeur et acheteur et traçage produit de niche.

## Qui sont nos clients

Personnes s’identifiant à la culture “geek” / “nerd”.

## Quelles valeurs apportons-nous

Abonnement premium pour vérification e l’authenticité du produit. Avant de transmettre le produit à l’acheteur et de finaliser la vente, un expert de notre groupe vérifie que l’article est d’origine et de qualité correspondante à la description.

Suggestion de prix de vente. Sur base des transactions déjà effectuées, l’utilisateur voulant vendre un bien aura une suggestion de prix de vente.

N’ayant pas de stock physique, nous aurons moins de coûts que nos concurrents en termes de dépôts, locaux, employés, ... Nous aurons aussi une certitude d’avoir des marges par rapport à nos achats. Cela permettra de diminuer le coût de vente et d’augmenter le coût de rachat. Gros point négatif du “plus gros revendeur” dans le domaine (Gamestop)

Possibilité de placer des demandes (plutôt que des ventes)

## Que deviendra notre métier

Étendre nos horizons au fur et à mesure que la technologie et le gaming évolue (une console next-gen d’aujourd’hui étant le rétro de demain).

Un SAV et un service garantie impeccable pour un service de niche qui demandera une véritable expertise

## Que devrait-il être

À plus grande échelle, plus d’événements avec notre propre salon à la clé. Une fois très grande échelle atteinte, possibilité de création de stocks et magasins physiques. Édition de jeux rétros

# Analyse de la stratégie d’entreprise

## SWOT

## Diagnostic de l’analyse SWOT

Dans le pire des cas, déclin de la culture geek -> “mort de l’entreprise”

Pas trop grave car couts initiaux ne sont pas importants

=> Reconversion vers un autre marché

Dans le cas contraire, expansion de la culture geek

Développement de l’entreprise

Potentiel création de concurrence -> mais la primauté de notre entreprise nous apportera la confiance des clients (jouer sur une bonne réputation sera important)

Cas neutre (La culture geek stagne dans son état actuel. Est-ce que notre entreprise peut fonctionner dans l’état actuel des choses ?)

Oui, bien qu’il faille peut-être un peu de temps pour acquérir une clientèle élevée

Se basant sur les commissions lors de la vente, l’expansion des prix du marché sera très bénéfique. Certains acheteurs prenant des biens comme des investissements et réutilisant la plateforme pour une vente, plus tard, à un prix plus élevé. Possibilité de réduction de frais pour revente d’article qui sont déjà passés par la plateforme.

## Objectifs

### Création d’une image de marque.

Outre la rentabilité, ceci est l’objectif le plus important de l’entreprise. Sur le long terme, c’est celle-ci qui permettra la survie et la croissance de l’entreprise.

Fin de première année, début des opérations spéciales avec stream et vod

1.000 followers tous réseaux sociaux confondus

Fin de deuxième année, présence dans les plus gros salons geek

10.000 followers tous réseaux sociaux confondus

Fin de troisième année, création de nos propres événements

Jam retro games

Salon avec jeux concours

100.000 followers tous réseaux sociaux confondus

### Rentabilité de l’entreprise.

Fin de première année, couverture de tous les frais fixes (dont salaires employés) et évaluation des transactions sur le site (nombre, sommes impliquées, ...).

Fin de deuxième année, nombre de transactions doublées par rapport à la première année.

Fin de troisième année, possibilité de payer un service de communication en interne.

### Limitation des risques.

Se base sur le principe de drop shipping. Normalement, les risques sont déjà très limités.

Objectif de fin de première année, moins de 10% de retours pour produits non conforme.

Fin de deuxième année, moins de 5%.

## Stratégie

Concentration du marché pour fluidifier la vente et l’achat des articles retro.

Augmentation des marges de revient pour les revendeurs (en comparaison avec la concurrence actuelle (gamestop))

Promouvoir les petits commerces qui sont dans les domaines en proposant nos services pour la revente de leurs produits

## Prévision de la demande

Échantillon non aléatoire par quotas

1) Avez-vous déjà été intéressé par l’acquisition de biens de retro gaming ?

2) Si oui, avez-vous déjà été dans l’impossibilité d’obtenir un bien convoité ?

3) Si vous aviez la possibilité d’obtenir un bien de rétro gaming, seriez-vous anxieux de son authenticité ? 1 à 10

4) Avez-vous déjà tenté de revendre un bien de retro gaming ?

5) Si oui, étiez-vous satisfait du prix auquel vous l’aviez revendu et vous étiez-vous préalablement renseigné sur le prix potentiel de ce bien ?

6) Sur quel site iriez-vous si vous vouliez acquérir un bien de retro gaming ?

7) Combien seriez-vous prêt à dépenser au maximum pour un bien de retro gaming ?

8) Combien seriez-vous prêt à dépenser pour vous assurer de l’authenticité d’un bien de retro gaming ?

9) Seriez-vous intéressé par l’une des consoles suivantes ? (Cochez une case parmi les 11)

- Nes

- Snes

- Sega megadrive

- N64

- PS1

- Dreamcast

- Atari Jaguar

- Atari 2600

- N-Gage

- Coleco vision

- Philips CD-i

- Aucune des consoles citées

Si vous avez choisi une console au point précédent, quel prix seriez-vous prêt à dépenser pour l’acquérir ?

Seriez-vous intéressé par l’un des jeux suivants ? (Cochez une case parmi les 23)

- Street Fighter 1

- E.T.

- Tintin au tibet

- Bubsy 3D

- Tetris (gameboy)

- Mega man soccer

- Super mario world

- Mario paint

- Duck hunt

- Super mario bros

- Shadow run

- Secret of evermore

- Doshin the giant

- Sonic 3 & Knuckles

- Shenmue

- Breath of fire

- Final fantasy 6

- Pokemon Jaune

- Shaq Fu

- Golden eye 007

- Super 3D Noah’s Ark

- Pac man (Atari)

- LSD Dream Emulator

- Space invader

- Aucune des jeux cités

Si vous avez choisi un jeu au point supérieur, quel prix seriez-vous prêt à dépenser pour l’acquérir ?



Pourcentage d’intéressé : 86%