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 l produi à l’acheteur et de finaliser la vente, un expert de notre groupe vérifie que l’article est d’origne 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 terme de dépôts, locaux, employés,... Nous aurons aussi une certitude d’avoir des marges par rapprt 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 :

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

Canaux de distribution :

via notre plateforme internet

Relations client :

Canaux “geek” en passant par des influenceurs geek et 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

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 :

Coûts fixes : maintenance site internet

Coûts variables : organisation d’événements, publicité (opérations spéciales, sponsoring,...)