

theme : Urbanisme et IA

Angle : Acces, Optimisation

Comment s'assurer un marché, quand on ouvre un commerce ?

Idée :

Une intelligence artificiel, prenant en compte la démographie, la concurrence et les emplacements libre afin de créer votre magasin

Pas de travail avec des agences mais on se connecte avec des franchises, en se consentre sur les chr (café hotel restaurant)

comment definir les prix ?

L'avantage de travailler avec des franchises c'est qu'elles ont deja un capital de depart et qu'elle ont constamment besoin de s'agrandir

<https://www.bureauxlocaux.com/>

<https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/gerer-ses-locaux/importance-emplacement-entreprise/#pourquoi-l-emplacement-d-une-entreprise-est-un-choix-important>

<https://www.nordfranceinvest.fr/dossiers-thematiques/quels-sont-les-risques-dun-mauvais-choix-de-localisation-pour-votre-projet-dimplantation/>

<https://marketpedia.ca/blogue/10-consequences-dun-mauvais-positionnement-strategique/>

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/6692134#onglet-2>

les raisons d'échouer pour les entreprises :

<https://infonet.fr/actualite/focus/entreprise-insucces-aide/>

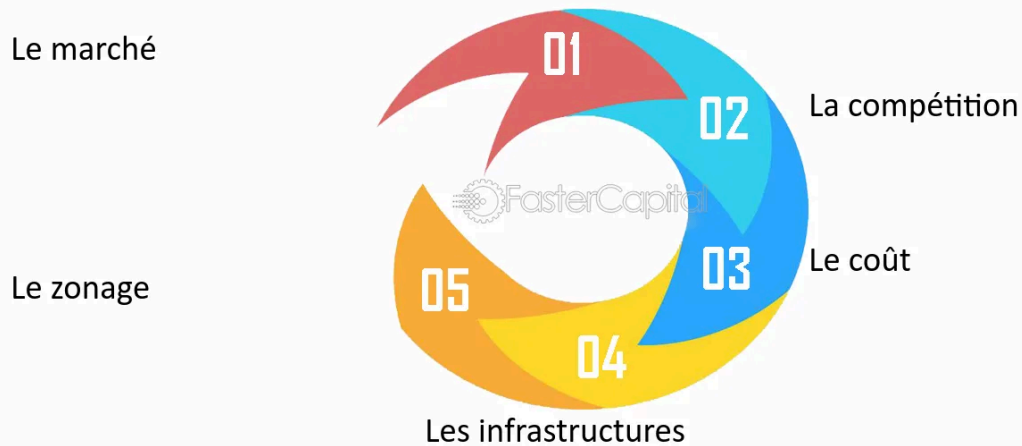
**on peut commencer par cette paragraphe comme une introduction :
D'après des statistiques viennent toujours selon l'INSEE, 25 % des entreprises échouent au cours de leurs 2 premières années de vie, et près de 50 % n'atteignent pas les 5 ans à cause de ...**

chaque année il s'ouvre tant de cillerce
proposer un clé en main

tam sam som

plateforme d'intermediation

L'importance de choisir le bon emplacement pour votre entreprise en démarrage



L'importance de choisir le bon emplacement pour votre entreprise en démarrage - Comment le bon ou le mauvais emplacement d'entreprise peut faire ou défaire votre startup

Problèmes

La solution répond à un problème identifié : Comment s'assurer un marché, quand on ouvre un commerce ?

Preuves du problème : Les boutiques de souvenir à paris, les aires d'autoroute + chiffre de l'insee

Solution

Présentation d'un prototype ou d'un mockup de la solution :

Présentation de la solution en termes technique et/ou de fonctionnement :

Présentation et justification du temps de développement nécessaire et les ressources humaines associées. Roadmap technique :

1 ans pour setup : équipe

- devs
- expert commerçant
- data scientist

Marché

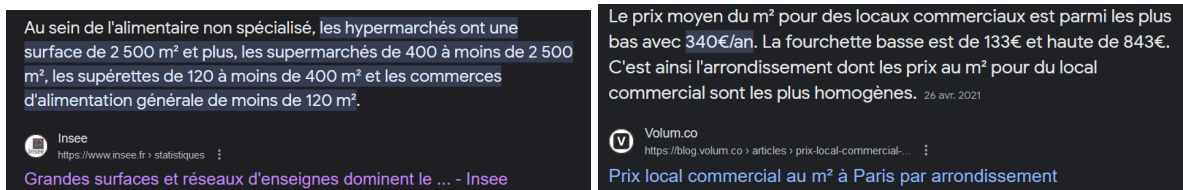
Éléments macro sur le marché (taille du marché global et marché adressable) :

TAM : $286\,900 \text{ client} * (200 + 120 \text{ m}^2 * 340 / 2 / 12) = 545\,110\,000 \text{ €}$

SAM : $37\,700 \text{ client} (200 + 120 \text{ m}^2 * 340 / 2 / 12) = 71\,630\,000 \text{ €}$

SOM (1 ans) : $100 * (200 + 120 \text{ m}^2 * 340 / 2 / 12) = 100 * (200 + 1700) = 190\,000 \text{ €}$

SOM (3 ans) : $600 * (200 + 120 \text{ m}^2 * 340 / 2 / 12) = 1\,140\,000 \text{ €}$



<https://www.insee.fr/fr/statistiques/6692134#onglet-2>

Les cibles : Tout les entrepreneur qui ouvrent un commerce ou qui s'étende

Présentation des principaux acteurs du marché (fournisseurs, clients, partenaires, cadre juridique...) ?

- banques
- le incubateurs
- les commerçants
- les notaires
- hébergeur cloud

Présentation de la concurrence (analyse générale et détail des principaux acteurs : taille, fonctionnalité, stratégie, levée de fonds...). Différenciation par rapport à la concurrence :

[MyTraffic](#) qui analyse le flux de piétons et d'autres facteurs à la main à différentes adresses pour conseiller les entreprises à se positionner au meilleur emplacement. On s'y différencie par l'utilisation de l'IA pour ne pas avoir à faire de lourdes recherches en profondeur des potentiels emplacements, l'IA les choisissant pour nous. Gain de temps énorme et adaptabilité pour une IA bien entraînée dans des zones où l'on a pas testé le modèle.

Business model

Présentation et explicitation du Business model et des prix de vente :

Modèle B2B avec forfait, le prix étant de 200 € + la moitié du premier loyer.

Go to market & Planning

Méthode de vente / Marketing :

Site vitrine pour nous contacter, soit par mail, soit directement via le site et démarchage de grosse filiale. participation à des salons de tech pour se faire connaître. Utiliser le google add sens car de nos jours toutes les entreprises se forment sur internet

Comment la solution est-elle vendue et rendue visible ? Les coûts associés sont présentés ?

Le produit est vendu après avoir donné un devis gratuit.

Lancement commercial

Justification des hypothèses du nombre de clients / d'utilisateurs, les efforts et le coût moyen pour les acquérir :

Comparaison avec MyTraffic : environ 200 dont McDonald's, qui ont commencé avec un commerce de cookies. Ce sont les types de clients que l'on vise et prouve l'existence d'un besoin de ce type de service.

Présentation du planning global de lancement sur 3 à 5 ans (marketing, commercial, RH, Tech...) :

D'abord se concentrer sur des entreprises de CHR puis se concentrer sur des plus gros poissons comme des filiales de l'alimentaire ou de la restauration.

Equipe

Répartition et explicitation des tâches au sein de l'équipe :

Team Vidéo : Maxime / Chloé

Team soutenance: Hugo / Léo

Figma(recherche) + Modele: Mohamed

Finance

Présentation et justification des principaux éléments de projection financière:

Premiers mois / première année : contacter des petites filiales jusqu'à obtenir le partenariat avec un gros client quand on sera implémentés.

Présentation et justification de la stratégie de financement :

Aller contacter des filiales pour leur proposer un futur service qui pourrait les aider dans leur futur pour l'implémentation de leurs prochaines enseignes. Justification : Les gens ont besoin de fonds pour payer et les nouvelles entreprises / commerçants n'ont pas ces fonds.

Besoin de lever de l'argent ? quelles sources et pour quoi faire, à quel moment...?

Besoin d'argent pour entraîner ce modèle d'IA (base de données, récolte de données, développement,...). (MyTraffic l'a fait et à lever 10 millions pour leurs premiers clients)

On aurait besoin de 200 000 € pour la première année de setup.

Forme : vidéo

Qualité de la vidéo :

Forme : oral

Qualité de l'oral :

Script vidéo

Personnes : A, B, C, D, E

A : Maxime

B : Léo

C : Mohamed

D : Hugo

E : Chloé

Personne A joue le rôle d'un nouvel entrepreneur (boulangier) qui aimerait s'implémenter et n'y connaît rien au marketing et au business. Il veut juste faire son pain. Au début, il est paumé, puis les 4 autres personnes lui proposent leur service et il finit par expliquer ce que notre entreprise lui a apporté, comment ça lui a simplifier sa vie et lancer son business qui n'est pas près de couler.

Plan 1: Dans une rue d'Evry, devant un commerce vide avec un panneau "local à vendre" ou un truc du genre

A : Moi, ce que j'aime dans la vie, c'est faire du pain, et j'aimerais beaucoup ouvrir ma boulangerie. Le problème, c'est qu'en tant que nouvel entrepreneur, je n'ai aucune idée d'où me placer... Devrais-je m'implémenter ici ?

Plan 2: Devant un autre local à vendre

Dézoom de la caméra d'un gros plan du boulanger jusqu'à le voir avec l'autre local derrière

A : Ici ?

Plan 3: Devant un autre local à vendre

Dézoom de la caméra d'un gros plan du boulanger jusqu'à le voir avec l'autre local derrière

A : Ou ici ?

Après 1 / 2 secondes, on entend des bruits de pas s'approcher et une autre voix parler avec une tchatche d'entrepreneur, et une autre personne arrive dans le champ sur le trottoir par la droite

B : Si comme A, vous êtes un jeune entrepreneur et vous ne savez pas où vous implanter pour démarrer votre commerce, faites appel à SPACE GIVER !

Plan 4: Personne C qui avance dans un couloir, la caméra le suit

C : Chaque année en France, **25% des nouvelles entreprises ne survivent pas** et échouent au cours de leurs **2 premières années** de vie, et même près de **50%** de ces entreprises n'atteignent pas **les 5 ans**. Ces statistiques hallucinantes nous ont fait nous questionner sur les raisons de ces échecs, que nous avons étudiées et analysées. Ce que nous avons trouvé n'est pas si surprenant : le principal responsable est une **mauvaise implantation**.

D arrive dans le champs et la caméra perd le focus sur C et commence à suivre D

D : En effet, la localisation d'un premier commerce est extrêmement **importante** et le choix n'est pas à prendre à la légère. Il y a une **multitude de facteurs** qui influencent sur ce choix, comme le flux piéton dans une rue, la position des entreprises concurrentes et même les besoins des habitants d'une zone. Les nouveaux commerçants comme **ce boulanger** ici présent (*à ce point la, B aura atteint A au bout du couloir*) n'ont pas de notion de **stratégie marketing**, et c'est ici que **nous intervenons**, en proposant à vous, **nouveaux entrepreneurs**, un service de qualité pour vous aider à vous installer à l'**emplacement idéal** pour votre nouveau commerce, de l'étude du marché actuel **jusqu'à la remise de vos clés** (*B remet des clés à A qui sourit à pleine dents*)

Plan 5: *Personne E est seule devant un mur à gauche du champs, et un téléphone arrive du bas sur la droite du plan*

E : La solution que nous proposons aux nouveaux entrepreneurs est basée sur une Intelligence artificielle entraînée et fiable permettant de regrouper toutes les données pertinentes à la recherche d'un local, la démographie, les flux piétons, la concurrence environnante, la topologie du terrain, l'accessibilité, la culture locale, les transports en commun, monuments historiques, revenus moyens des ménages dans la zone, [BLA BLA BLA]

Mais tout ça, nous nous en occupons. La seule chose que vous avez à faire est de nous donner vos contraintes géographiques et économiques, et nous reviendrons vers vous dans les plus bref délais.

space giver, donnons place à vos ambitions



pub:

papier:

$\text{nb_impressions} = \text{nb_client} / \text{taux_interessement} = 100 / 0.1\% = 100\,000$

impressions

$\text{cout} = 5 \text{ €/1kimpression}$

$\text{cout_tot} = 5 * 100 = 500 \text{ €}$

youtube:

$\text{cout} = 75\text{€/1kvues}$

$\text{nb_vues} = \text{nb_client} / \text{taux_interessement} = 100 / 1\% = 10\,000$

$\text{cout_tot} = 75 * 10 = 750 \text{ €}$

$\text{cout_pub} = 1\,250 \text{ €}$

Slide 1 - 9 : Chloé

Slide 10 - 17 : Léo

Slide 18 - 19 : Mohamed

Slide 21 - 23 : Hugo

Slide 24 - 32 : Maxime

Slide 33 - 35 : Hugo