

# MVP

## Art Commission Platform

Häffner Edwin

# Plan de la présentation

1. Rappel du projet
2. Analyse des concurrents
3. Synthèse des interviews
4. Conclusion des premières interviews
5. Questions & remarques

# Plateforme d'achat de dessins

- Selon moi, le monde de **l'art en ligne** n'est pas très **professionnel**.
- La façon dans laquelle les artistes effectuent leurs commissions est **inefficace**.
- **Pas de cadre clair** pour les paiements, délais, ou droits d'usage (ToS).
- Les clients doivent souvent passer par des **messages privés**, ce qui rend le processus peu fluide et peu fiable.
- **Peu d'espace** centralisé pour **découvrir, commander et suivre** des artistes en ayant leurs **disponibilités** et leurs **prix**.



Photographié par **Spencer Chow** - Unsplash



Photographié par **Joshua Hoehne** - Unsplash

# Qu'est-ce qui existe déjà ?

En effet, c'est bien de savoir si ça déjà été fait !

# Les "concurrents"

*Les plus connus du moins...*



## Skeb

### L'origine de l'idée

- Largement adopté au sein de mon entourage
- Exclusivement accessible aux artistes japonais



### Trouvé lors de recherche

- Artiste que je connais dessus
- Semble bien que vérification d'artiste restrictive
- Manque d'information concrète d'utilisation



### YCH Commishes

#### Trouvé lors de recherche aussi

- Inconnu au bataillon par moi-même et des amis
- Se focalise sur les commissions du type **YCH** (Your Character Here)

# Compte rendu des interviews 1

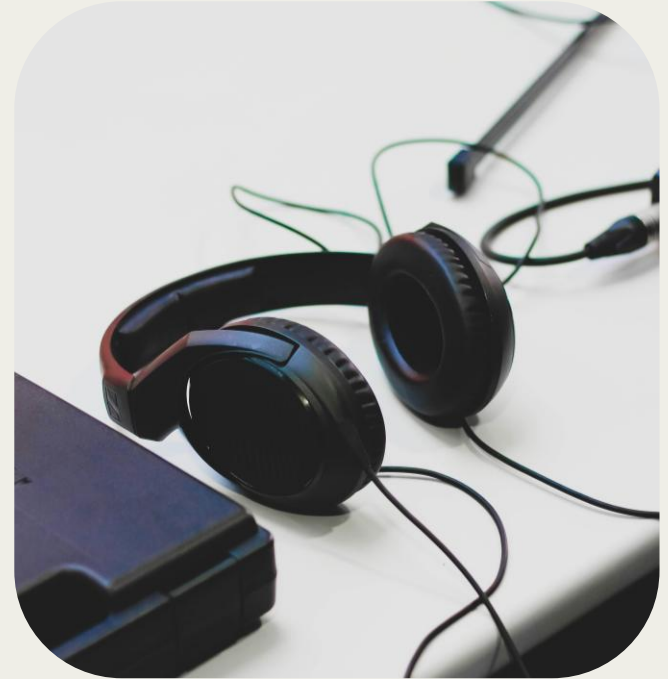
Rapport de 5 interviews du public cible:

- 3 artistes

- 2 clients

*2 occasionnels et 1 semi temps pleins*

- Les **artistes et les clients utilisent** majoritairement les **réseaux sociaux**, surtout Twitter/X et Discord, pour les commissions.
- La **découverte** se fait souvent **par hasard**, via le **réseau social** ou le **bouche-à-oreille**.
- Utilisation **d'outils basiques** (Trello, Excel) pour **gérer les files d'attente**.
- Les plateformes existantes comme Skeb et VGen ne sont **pas universellement connues ou adoptées**.

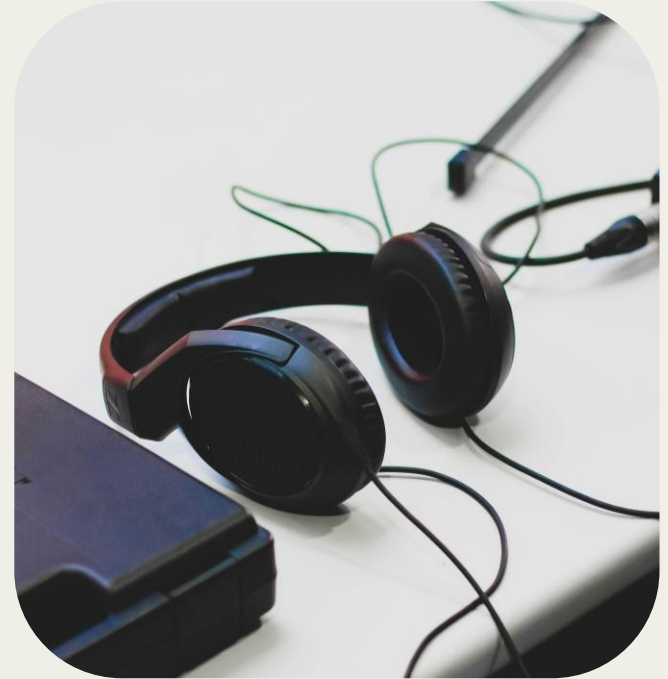


Photographié par 2H Media - Unsplash

# Compte rendu des interviews 2

## *Points clés*

- **Difficultés** de trouver des artistes **disponibles et/ou pertinents**.  
Visibilité basée sur des algorithmes, communications difficile, etc.
- **Critiques de l'existant** : Skeb - axé Japon, peu de communication.  
VGen - très/trop orienté "anime", manque de catégories claires pour d'autres styles/genres.
- **Besoin exprimé** : Le **status quo est OK même si pas idéal**. Un certain désir d'avoir une plateforme centralisée de découverte et de commission est tout de même dégagé.
- **Défi principal d'une nouvelle plateforme** : Avoir assez de personnes qui utilise la plateforme, une **masse critique d'adoption au nouveau produit**.



Photographié par 2H Media - Unsplash

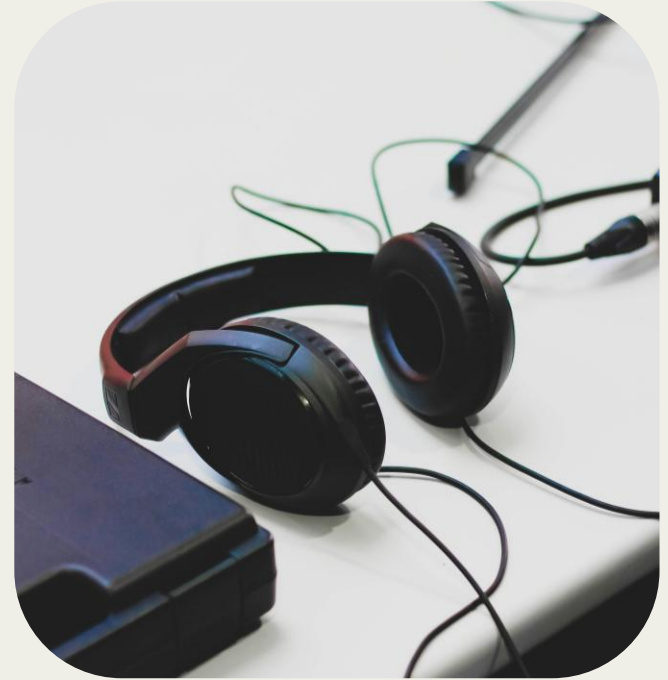
# Compte rendu des interviews 3

*Pourquoi les artistes n'utilisent-ils pas (ou peu) des plateformes comme VGen ?*

- **Trop peu de commandes** pour que ça vaille le coup, **flux sortant de commission trop faible**.
- Les canaux actuels marchent **assez bien**, pas besoin d'un système plus complexe s'il y a déjà une petite clientèle fidèle.
- Ne se sent pas vraiment **à leur place** sur les **plateformes existante**.

*Que se passe-t-il si Twitter ferme ?*

- Peur de **perdre de la clientèle** pour un des interviewé, le reste n'output **pas assez d'art** pour que ça leur **pose problème**, cercle étendu d'amis/connaissances est assez.



Photographié par 2H Media - Unsplash



# Conclusions

1.

## C'est un problème sans vraiment l'être

Les artistes que j'ai pu interviewé semblaient en majorité ne **pas être trop dérangé** par la non-utilisation de plateformes existantes.  
Notamment par leur **absence** de **recherche d'alternative**.

2.

## Motivation d'utiliser une plateforme

Tout de même, une plateforme dédiée pourrait offrir :

- Une **plus grande visibilité**
- Des **assurances de paiement** (si faisable)
- Une **simplification** de la communication

3.

## Une approche spécialisée?

Au lieu d'essayer de **concurrencer des plateformes existantes**, peut-être viser une **niche** est la solution pour avoir un **produit marquant**?

# Des questions ou remarque ?



Photographié par **cyril mzn** - Unsplash

Template des slides :  
**Minimalist Pitch Deck -**  
**Slidesgo**