

PRÉSENTATION DU PROJET PLAYMORE

À travers ce document, nous allons vous expliquer pourquoi ce projet peut générer des bénéfices importants, qu'il existe un besoin fort non satisfait, qu'il concerne un nombre de client potentiellement important. Nous vous présenterons l'équipe, qui comporte des profils complémentaires, et enfin quel place aura l'entreprise sur le marché.

Présentation de l'équipe

Redha AISSAOUI, développeur Front-End spécialisé en Javascript

ALEX TEA, développeur confirmé en PHP/Symfony

NAKIB ABOUDOU, développeur junior full-stack

OMAR ABDALLA, développeur junior PHP/Laravel

Une présentation du services proposé

PlayMore est un service de mise en relation entre particuliers afin de mettre en relation deux personnes qui souhaite obtenir un jeux-vidéo sans l'acquérir définitivement. De nos jours, les jeux-vidéos sont de plus en plus nombreux et il devient difficile de s'offrir toutes les dernières sorties, cela à créer un besoin de pouvoir jouer à certains jeux pendant une période et pouvoir le remettre à son propriétaire sans payer le prix fort.

Une offre de location de jeux vidéo est disponible sur le marché (Gamoniac) mais elle ne correspond pas exactement au besoin, en effet ce site la propose de la location de jeux-vidéo par système d'abonnement et ne met pas les particuliers en relation, c'est un système b to c qui à pour objectif de générer un chiffre d'affaire.

Notre innovation sera de mettre en place une plateforme qui ne nécessitera aucun paiement et permettra seulement aux deux usagers de se contacter depuis la plateforme et s'échanger les jeux en fonction de leurs localisation. Cela ne nécessite aucun engagement de leurs part et permet une utilisation moins restreinte du service.

Le contexte actuel en France fait que les consommateurs se restreignent à n'acheter qu'un nombre précis de jeux par rapport à leurs budget, or si une plateforme offre la possibilité de louer des jeux, le consommateurs pourra en fonction de son budget, jouer à une large gamme de jeu-vidéo sans pour autant dépenser plus.

Nous pensons que le marché est prêt pour l'arrivée de ce type de plate-forme car elle existe déjà pour d'autres type de produits et cela permettra l'arrivée d'un nouveau mode de consommation du jeu-vidéo.

Le Marché

Nous visons principalement les consommateurs de jeu-vidéo, les personnes disposant de consoles adaptés et éventuellement les parents de consommateurs désirant faire des économies sur les achats de jeu-vidéo.

PlayMore va apporter une réelle mise en relation afin de permettre aux consommateurs de s'échanger les jeux depuis une plateforme intuitive.

Il existe un réel marché, en effet les jeux-vidéos sont de plus en plus répandu et avec l'arrivée de consoles de nouvelle génération, les prix des jeux augmente et avoir de type de plateforme va faciliter la transition et permettre au client d'être toujours à la page.

D'après des enquêtes menées par jeuxvideo.com et lepoint.fr, la demande en France est très forte, cela permettra d'effectuer de réelles économies, de plus à l'étranger, ce type de location est très répandu.

Nous visons la France entière avec cette plateforme, les personnes pourront se contacter depuis le site web et se donner rendez-vous dans leurs régions respectives afin de faire l'échange.

Le Modèle Économique

La principale source de revenu de la plateforme sera la mise en place de pub non-intrusive qui permettra à chaque clique sur le site de générer de l'argent.

Nous allons aussi mettre en place un système de points pour chaque jeux échanger ce qui permettra aux personnes ayant fait des d'échange, de pouvoir échanger à leur tour. Une personne qui n'a pas de jeux à proposer et qui voudra quand même obtenir un jeu pourra acheter des points depuis le site, ce qui nous permettra de générer des profits.

Un service de paiement en ligne sera mis en place pour les personnes souhaitants louer leur jeu et donc une commission d'un certain pourcentage sera incluse au prix de la location.

La plateforme comptera aussi sur ces partenariats avec les différents éditeurs de jeux qui pourront nous payer pour mettre en avant leurs jeux.

Les prix de la location ou le nombre de points acquis par échange ou location varient en fonction de la valeur du jeu, de la date de sortie, etc.

Plan d'action

La stratégie de l'entreprise sera dans un premier temps d'établir une communication via les réseaux sociaux et de mettre à disposition des jeux à faible coût, cela permettra de fidéliser une clientèle, des jeux-concours seront mis en place afin de promouvoir la plateforme.

Les premiers investissements se feront de notre poche (hébergement, achat des premiers jeux, etc), l'ouverture du site ne nécessitera pas de gros investissements financiers.

La plateforme va s'établir sur tous les réseaux sociaux pour viser un public "jeune" et va mettre en place des partenariats rémunéré avec les influenceurs de ces réseaux, ce qui permettra une expansion de l'activité sur le site.

Prévisions financières :

Nous estimons que lors de la première année, les revenus seront quasi-nul voir négatif mais nous gagnerons en notoriété et sur le long terme, cela va permettre de générer des revenus.

Nous visons un nombre de 1000 visiteurs par mois lors de la première année et ce nombre pourra vite augmenter si la plateforme répond aux besoins.

Nous arriverons au point mort si la communication et le pic de visiteurs ne décolle pas au bout d'un an, une restructuration de la plateforme sera dans ce cas envisagé.

Si l'activité décolle réellement, les profits seront générés rapidement et nous n'aurons aucune charge supplémentaire, les partenariats augmentent, et la plateforme pourra augmenter son activité, par exemple la création d'un forum lié aux jeux vidéos, l'ouverture de boutiques physique ou la vente de produits liés aux jeux vidéos, l'organisation d'événement, etc.