

Business plan: Smarthome

CLEVERZUHAUSE

FALIHERIZO RANDRIAMIRINDRA
DANIEL ARASU ANBARASU

Résumé

- * En collaboration avec l'Université de Nice – Sophia Antipolis
- * Une maison connectée ou maison intelligent pour faciliter votre vie quotidien
- * Equipé d'objet connectée
- * Facilité et sécurité

Description de la compagnie

- * Smarthome-lance:
 - * Entreprise innovant dans le domaine de maison connectée
 - * Groupe d'étudiants et de chercheurs

- * Mission:
- * Etablir une solide fondation pour vivre
- * Bien être et sécurité
- * Vision :
- * Être une compagnie de 1 million d'euro dans les 10ans avenir

Objectifs

- * Garder les clients content et Satisfait
- * Avoir 35 à 45% du marché
- * Devenir l'une des pionniers dans le secteur

Matrice de SWOT

- * Point fort:
 - * Facile à installer
 - * Prix Abordable
 - * Plus de compatibilité
 - * Grande souplesse
 - * Maison d'amélioration et de changement
- * Point faible:
 - * Attaque pirate
- * Menace:
 - * Synergy (compétiteur)
 - * Population urbaine seulement à 35%
 - * Idée duplicable
- * Opportunité:
 - * Tout dans un seule stockage



Estimation de survie

- * Estimation total de la population: 52 Million
- * Taille moyenne des ménages: 6

Produit et service

- * Kit starter & pavés numériques
- * Contrôleur d'appareils
- * Interface ordinateur
- * Produits compatibles avec INSTEON
- * Twitter et Email
- * Câbles
- * Caméras et Surveillance
- * Energie solaire et
- * Hautparleur
- * Thermostats & HVAC

Etude de marché

- * La recherche de marché est impérative
- * Besoin d'un aperçu de la perspective des acheteurs
- * Riche, vieux ,

La maison connectée, un marché d'avenir

Chiffre d'affaires lié à la maison connectée en France de 2016 à 2021 *



Seuls les appareils connectés contrôlables par une passerelle Internet sont considérés comme faisant partie du marché.

* Estimations.

Source : Statista Digital Outlook Market

Marché visé

- * Marché de consommation - appareil électroménager, système d'automatisation et installation
- * Marchés d'affaires - visent à étendre le portefeuille à des bureaux d'entreprise, des entrepôts, des hôtels, etc

Compétition

- * Synergy corporation
 - * Générateurs diesel insonorisés vs panneau solaire
 - * Contrat de travail électrique

Model commercial

- * Publicité
 - * Budget annuel
- * Télévisé
- * Réseaux sociaux
- * Site web
- * Stratégie de prix

Stratégie

- * Module :
- * Prix abordable par rapport aux besoins du client
 - * Logiciel open source pour gérer les objets connectés
 - * Application mobile pour gérer la maison

Stratégie (Module)

- * Thermostat connecté
- * Prise connectée
- * Lampadaire Lifi
- * Serrure connectée
- * Lampe connectée
- * Netcam, ou caméra de surveillance connectée

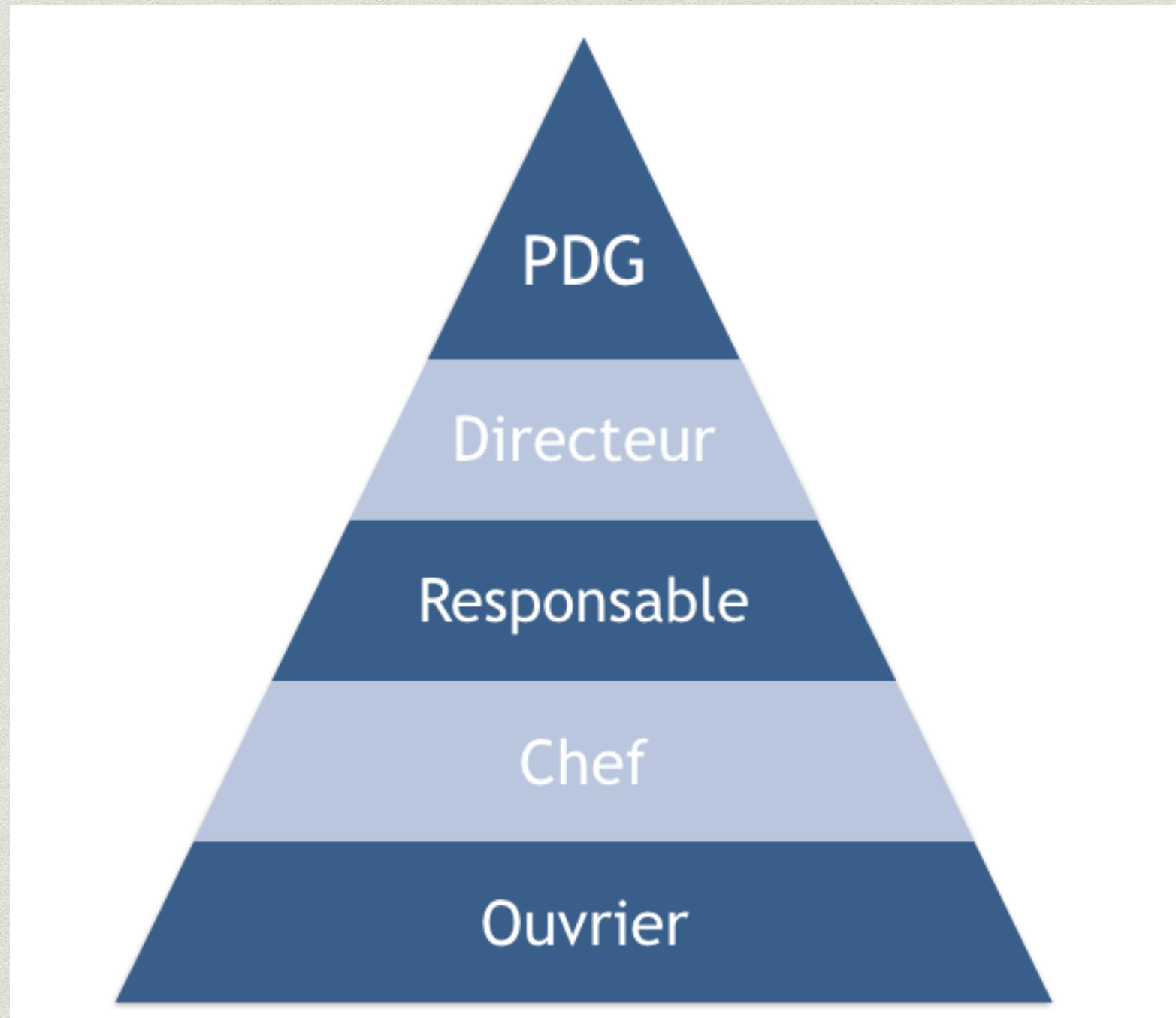
Personnel

Type d'employer	Nombre
Chercheur	2
Ingénieur	3
Officier manager	1
Gardien de sécurité	1

Barème paiement

EMPLOYEE	PAIE
Officier Manager	50-60K€
Chercheur	40-55K€
Ingénieur	30-45K€
Gardien de sécurité	15-28K€

Hiérarchique Management



Service et Fournisseurs

Aides financière:

- * OSEO: OSEO est un partenaire incontournable pour les projets innovants.
- * La NEF :La Nef propose des prêts destinés au développement et à la création d'activités ainsi qu'au financement de projets fonciers et immobiliers professionnel
- * Banque (Société Générale, ...)

Plan opérationnel

- * Produit:
 - * Importé de la chine
 - * Recevoir par des agents de compensation
 - * Passé à l'entrepôt

Plan financière

	Projection		2017	2018	2019
	Solution domotique		15,452,145	16,562,000	17,124,523
Vente	Conception, cablage et programmation		2,544,000	2,544,000	2,544,000
	Revenu net		17,996,145	19,106,000	19,668,523
Frais			2017	2018	2019
	Frais fixé				
	Conception initial et eletronic		700,001		
	Location et électricité		2,400,000	2,400,000	2,400,000