



Etude de faisabilité/rentabilité

Dans ce document, nous allons essayer de vérifier la faisabilité de notre projet. Cette étape est importante car une telle validation est préliminaire à la réalisation de notre premier prototype : est-ce que notre projet est techniquement faisable ?

Positionnement du produit sur le marché

KnowledgeBase est une plateforme qui fournira des services pour les étudiants en difficulté qui sont à la recherche d'un tuteur. Il est donc évident que notre public cible, ce sont les étudiants entre eux qui se divisent en 2 groupes : les tuteurs et les tutorés. Les modalités d'inscription posséderont donc une contrainte : être étudiant ou l'avoir été. Nous tenons à conserver une communauté estudiantine pour que la plateforme conserve un esprit d'entraide. Nous pensons que l'aide entre étudiants est bien plus fructueuse qu'avec un professeur particulier car le tuteur a suivi les mêmes cours que l'étudiant en difficulté et sait même parfois la manière dont le professeur peut interroger lors de l'examen. Cette technique est également beaucoup moins onéreuse que de faire appel à un professeur particulier.

Afin de garder une communauté composée exclusivement d'étudiants et d'anciens étudiants, nous avons décidé de prendre deux mesures de sécurité :

- La première consiste à vérifier l'authenticité d'un compte tutoré via le contrôle de l'adresse email lors de l'inscription : cette adresse se devra d'être de type académique.
- La seconde vise à vérifier si un tuteur est - ou a été - étudiant. Ici, la vérification se fera aussi par l'email, si la personne est encore étudiante, ou alors par l'examen du profil LinkedIn de l'utilisateur, voir même via un document officiel qui nous sera soumis.

Concurrence

Il existe déjà un site web qui permet de trouver un professeur particulier : il s'agit d'Acadam.com. Ce site permet de trouver un tuteur près de chez nous. Nous avons testé l'interface minimaliste du site qui nous demande la matière dans laquelle nous avons besoin d'aide ainsi que le code postal. Après plusieurs essais, il s'avère que trouver un tuteur dans une branche plus technique et dans les environs relève presque de l'impossible. C'est pour cela que nous proposons nos services car, sur notre site, l'entre-aide se fait au sein de l'école. Cela a pour avantage que les tuteurs ont déjà suivi les cours qu'ils vont enseigner: c'est en cela que Knowledgebase se démarque des autres sites proposant des services similaires. Il sera néanmoins possible de choisir un tuteur d'une autre école pour avoir une autre approche de la matière, comme énoncé précédemment.

Rentabilité du produit

L'inscription sur notre site/application sera gratuite pour tous, avec néanmoins des services supplémentaires payants. Cependant, les services donnés par les tuteurs seront bien évidemment rémunérés par le tutoré qui bénéficie de l'aide (nous prendrons un pourcentage sur le salaire du tuteur, cfr. Estimation du chiffre d'affaire mensuel). En vue de générer des revenus pour le site, nous avons pensé à la publicité en ligne. Nous avons également pensé à un système de Voip (webRTC) qui permettra aux membres de communiquer entre eux grâce à la visioconférence. Ce système sera facturé pour tous les participants. Tous les utilisateurs qui posséderont un compte auront la possibilité de recharger leur solde et, en fonction de celui-ci, leur temps de communication en Voip sera affiché. Pour générer plus de trafic sur notre site, nous avons pensé à sponsoriser d'autres sites qui proposent le même type de services. Nous allons également optimiser le référencement du site en plaçant des mots-clés pour que les recherches sur Google ou autres moteurs de recherche redirigent plus facilement sur notre site. Enfin, nous partagerons le plus possible le lien du site sur les réseaux sociaux (moyen très rentable car on s'adresse à des étudiants qui sont très présents sur les réseaux sociaux).

Estimons maintenant notre chiffre d'affaire mensuel après 6 mois (uniquement sur base du trafic sur le site) :

- 3-4 cours par jour * 5% de 10-50€ (30€ de moyenne, % sur le salaire=1.5€) * 50% de 10€ (5€) = 30€/jours.
- Chiffre d'affaire mensuel estimé à 930€.

Après avoir analysé tous les moyens possibles pour générer des revenus, intéressons-nous maintenant aux frais généraux:

- Réservation du nom de domaine (9.66 euros/an)
- Hébergement du site (17,839 euros/mois)
- Estimation du chiffre d'affaire mensuel après déduction des frais généraux : $930 - 0.805 = 911,305$ euros

Le site sera donc entièrement financé par les revenus qu'il génère. Cependant, afin de générer plus de revenus, nous aurons recours à la publicité et au sponsoring, notamment.