

VACUUMFLEET

BUSINESS PLAN

Mathias K, Maxime S, Hugo P, Mickael P, Nassim A,
Nicolas U, Bertrand B

Epitech MSC Pro 2023

Le 04/12/2023



Caractéristiques du Marché des aspirateurs

1. *Les Chiffres*
2. *Les Tendances*
3. *Les Facteurs de succès*

Le projet

1. *Présentation*
2. *Proposition de valeur*
3. *Le porteur du projet*

Etude du marché

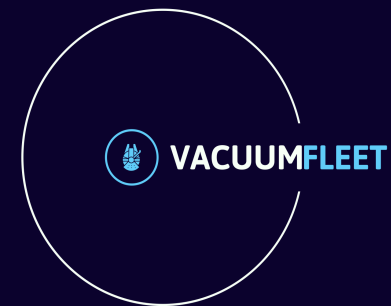
1. *Etude de la concurrence*
2. *Positionnement concurrentiel*
3. *SWOT*
4. *Clientèle Cible*
5. *Avantages concurrentiels*
6. *Avantages concurrentielles*

La stratégie

1. *Plan d'action*
2. *Business model*
3. *Stratégie marketing*
4. *Plan d'action marketing*
5. *Gestion des risques*
6. *Viabilité du projet*

Conclusion prévisionnelle et financier

1. *Compte et résultat prévisionnel*

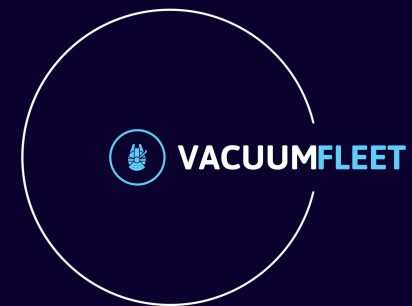




Caractéristiques du Marché des aspirateurs

Caractéristiques du Marché des aspirateurs

1. Les Chiffres
2. Les Tendances
3. Les Facteur de succès

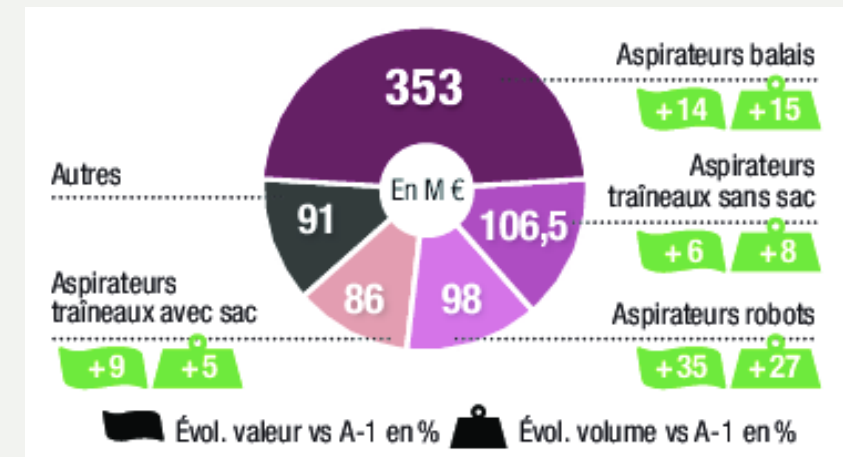


Le marché de l'aspirateur en France

734,5 millions d'euros : le CA total des aspirateurs, à + 7,8% (+ 14 % en volume) repartit selon le graphique :

- « *Un marché incroyablement porteur.* » Stéphane Bettoni, vice-président marketing du Groupe [Seb](#) (marque Rowenta). Les chiffres lui donnent raison : après une croissance de 6,5 % en 2019 et de 10,2 % en 2020, la catégorie du petit électroménager (PEM) pour l'entretien des sols affiche + 7,8 % en valeur en CAD à P9 2021
- La palme de la plus forte croissance du PEM pour l'entretien des sols est encore revenue, cette année, aux aspirateurs robots (+ 35 % en valeur). Et l'importance de ce marché est telle qu'il devance désormais celui des traîneaux avec sac (13,3 % contre 11,7 % de part de marché) ! En Chine et aux États-Unis, respectivement 48 % et 40 % des foyers ont un aspirateur robot. Avec un taux d'équipement en France d'à peine 14 %, ces solutions ont, chez nous, de beaux jours devant elles.

➔ 1% de part de marché des aspirateurs robots = € 1 Millions



Les tendances

Tendances observables sur le marché


Balai aspirateur	Aspirateur sans sac	Aspirateur à main	Aspirateur traineau
Le balai aspirateur, cet appareil vite sorti, vite rangé	À long terme, l'aspirateur sans sac est économique, puisque plus besoin d'acheter les fameux sacs. Il est aussi plus écologique.	Appelé « aspirateur de table », infiniment plus maniable	Aspirateur de type classique que l'on traine avec soi.
Aspirateurs robots	Aspirateur sans fil	Aspirateur voiture	Aspirateur Pro sans fil
L'aspirateur robot est intelligent et autonome. Capable de nettoyer le sol seul.	Conception sans fil : permet un nettoyage sans effort du sol au plafond.	Conception sans fil : permet un nettoyage sans effort dans un environnement restreint et mobile.	Plus puissant, durable et robuste, grande capacité

Les facteurs de succès

Les facteurs de succès qui permettent la vente d'un aspirateur



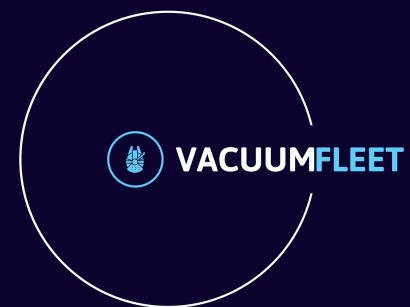
- Rapport qualité-prix
 - Etiquette énergétique
 - Diversité/type de produit qui s'adaptent au style de vie
- Option technologique (Ex : avec ou sans sac)



Notre projet

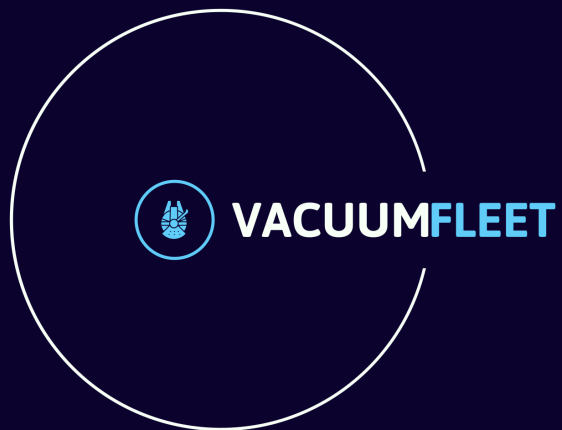
Le projet

1. Présentation du projet
2. Proposition de valeur
3. Le porteur du projet



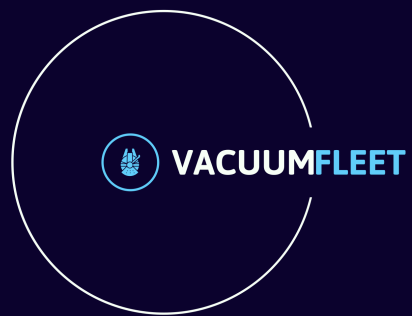


Présentation projet



VACUUMFLEET est un projet de création d'un robot aspirateur intelligent qui possède la capacité d'aspirer la poussière sur les surfaces qui lui sont accessibles et inaccessibles.

Pour atteindre cet objectif, notre solution repose sur la combinaison d'un robot-mère qui lors de l'accomplissement de ses tâches détectera les surfaces auxquelles il ne peut pas accéder et il enverra un robot moins volumineux sur les lieux pour effectuer la tâche.



Notre proposition de valeur

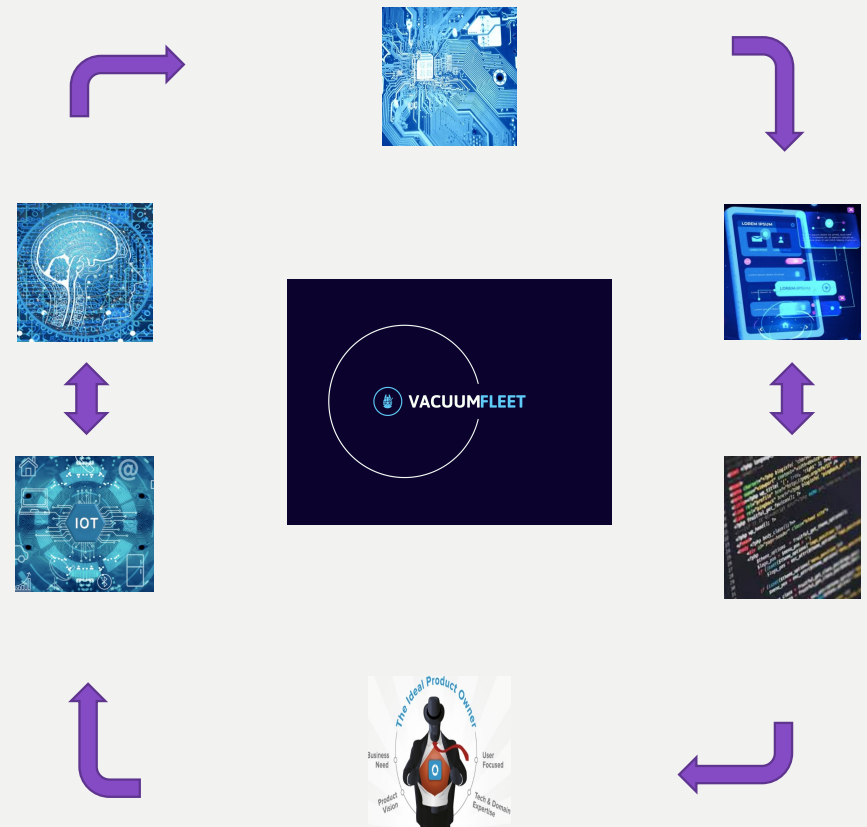
- Aspirateur intelligent doté d'une capacité de gérer des robots enfants
- Interface mobile
- Interface Web
- Capacité d'aspirer dans des endroits plus confinés
- Déploiement d'un couple : robot plus robot enfant



Les porteurs de projet

- Les porteurs de ce projet sont composés d'une équipe pluridisciplinaire issu de leur dernière année d'Epitech Msc Pro.
- L'équipe se découpe en plusieurs composantes de consultants.
- Un consultant intelligence artificielle
- Un consultant développeur mobile
- Un consultant système embarqué
- Un consultant développeur web
- Un consultant robotique IOT
- Une lead de projet

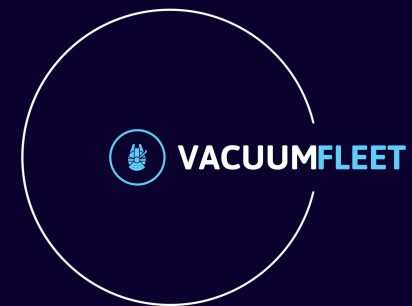
L'équipe est ambitieuse, passionné de technologie et à participé à l'élaboration de nombreux projets au cours de leur cursus. Actuellement, ils sont salarié d'entreprise d'univers technologie différents apportant toute la force pluridisciplinaire et innovante de l'équipe qui porte ce projet.



Notre marché

Etude du marché

1. Etude de la concurrence
2. Positionnement concurrentiel
3. Swot
4. Clientèle Cible
5. Avantages concurrentiels



Opportunité de marché	Le projet	Le marché	La stratégie	Les finances				
Etude de la concurrence Positionnement pour prendre des parts de marché Si le segment des aspirateurs robots ne pèse « que 10% » en valeur du marché global de l’aspiration, il poursuit sa progression avec une offre de plus en plus large et des acteurs venus de tous secteurs.								
Irobot(Usa)	E.Ziclean(Fr)	Ilife Robot(Chine)	Samsung(Corée)	Rowenta(Allemand)	Dyson(Anglais)	Roborock (Chine)	LG (Sud Corée)	Neato (Usa)
Marque a plus célèbre	Système intelligent	Meilleur vente en ligne	Sa forme permet de nettoyer plus près du mur	Modèle design	Robot plus haut, meilleur capacité d’aspiration	Station multifonction, qui se vide et se nettoie d’elle même	Haut de gamme	Facilité de trouver des pièces de rechange, système intelligent
Vileda(Allemagne)	Dirt Devil (Chine)	Miele (Allemand)	Xiaomi(Chine)	Hoover(Usa)	Ecovacs (Chine)	Proscenic (Japon)		
Milieu de gamme, simplicité, un seul modèle	Brosse sur les côtés	Grande autonomie, système de navigation intelligent	Système intelligent, milieu de gamme	Gamme large de produit à tous les prix	Gamme large de produit. Atouts : reconnaissance poils d’animaux, tapis, brosse, lavette	Modèle élégant et coloré, marge choix		



Opportunité de marché

Le projet

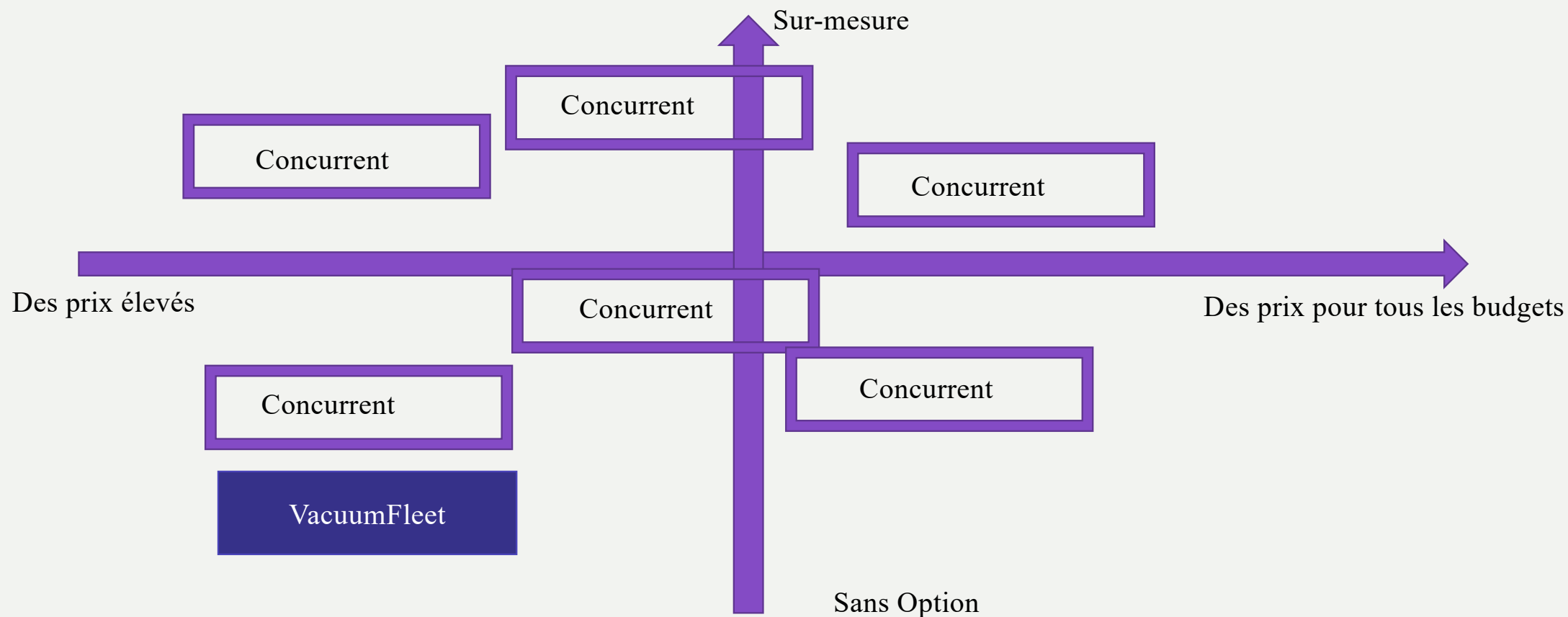
Le marché

La stratégie

Les finances

Positionnement concurrentiel

Etat des lieux sur notre zone d'implantation :

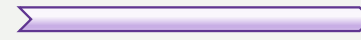
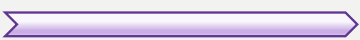
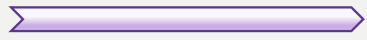




SWOT

Quelles sont les forces et opportunités qui nous permettent de gagner des part de marché ?
 Quelles sont les éléments qui peuvent constituer une menace pour notre développement ?

Interne	Forces Simplicité d'utilisation Application mobile, utilisation à distance Efficacité sur les sols durs Robot ayant accès aux endroits inaccessible Géolocalisation des surfaces non traitées	Faiblesses Durée de vie de la batterie (recyclage) Pas de recul car le produit est récent Gestion des obstacles (moquette, tapis...) Va-t-il retrouver sa base constamment
	Opportunités Une demande forte Un marché croissant Législation favorable en Europe Diversité des produits sur le marché	Menaces Des leaders sur le marché Rowenta, Seb Marché des robots aspirateurs récent Révolution culturelle sur la technologie Prise en main de l'utilisation technologique



Opportunité de marché

Le projet

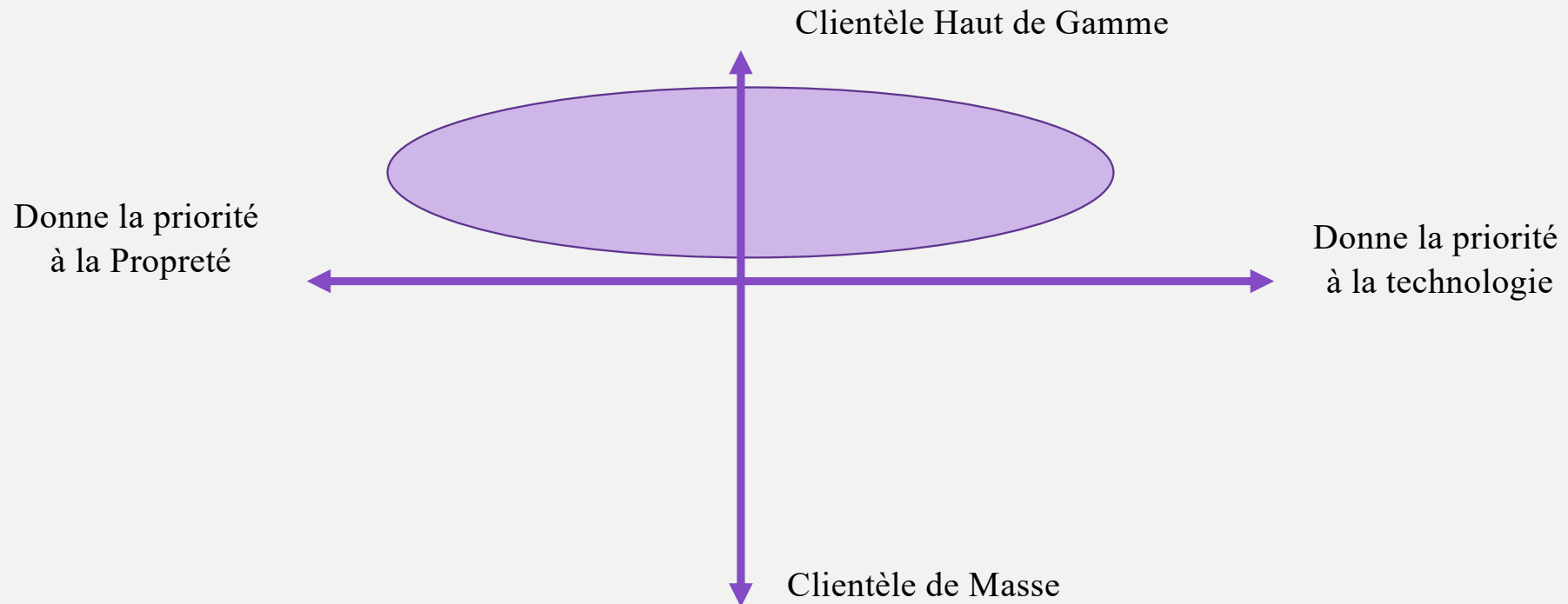
Le marché

La stratégie

Les finances

Clientèle Cible

Profil de la futur clientèle



Opportunité de marché

Le projet

Le marché

La stratégie

Les finances

Avantages concurrentiels

Nos 4 piliers sur lesquels nous pourrons faire une différence 1. s

Développement mobile

Interface de prise en main

Interface de contrôle :

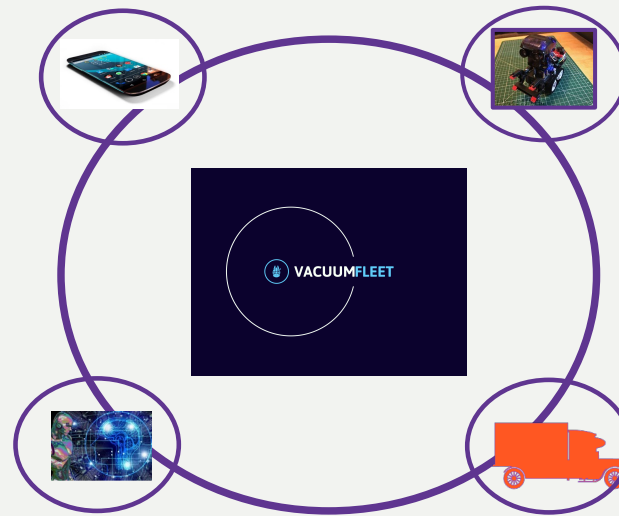
- Voir en temps réel l'activité du robot
- Notifications
- Indicateur de batterie

Notre système intelligent

Mapping de l'environnement

Intelligence artificielle

Géolocalisation des surfaces non traitées



Déploiement de petits robots

Déploiement de robots pouvant aller dans de petits endroits

Commande en ligne

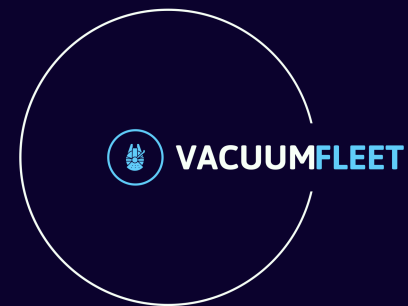
Vente et pièce de rechange accessible en ligne via site web et plateforme de vente



Notre stratégie

La stratégie

1. Plan d'action
2. Business modèle
3. Stratégie marketing
4. Plan d'action marketing
5. Gestion des risques
6. Viabilité du projet





Plan d'action

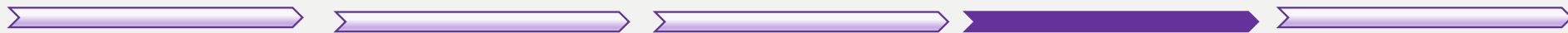
Développement de **VacuumFleet** en plusieurs étapes

1 année

- Teasing
- Recrutement
- Faisabilité légale
- Business plan
- Construction du robot
- Choix des specs

2 année

- Maquette
- Logo/Marketing
- Développement
- Api
- Robotique



Opportunité de marché

Le projet

Le marché

La stratégie

Les finances

Business modèle canvas

Comment nous allons générer des revenus et du profit

Partenaires

Epitech

Relation client

Réseaux sociaux
Site web
Plateforme de vente
Partenaire

Ressources

Equipe
Hub
Robot
Equipement

Segment de marché

Etudiant
Adulte
Professionnel

Proposition de valeur

- Aspirateur intelligent
- Interface mobile
- Interface Web
- Capacité d'aspirer dans des endroits plus confinés
- Déploiement d'un robot plus petit enfant

Proposition de valeur

Déploiement d'un robot
« enfant » à partir
du robot mère

Structure de coût

Marketing/communication
Achat des équipement
Maintenance

Distribution

Site Web
Plateforme de vente

Source de revenu

Vente du robot
Vente de l'interface
de déploiement



Stratégie marketing

Notre stratégie pour attirer la clientèle vers notre produit

FeedBack

Questionnaire de satisfaction
Retour des clients
Appréciation du produit

Site Web

Utilisation de notre site web pour informer
Le public

Réseaux sociaux

Communication digitale, photo & vidéo
du produit



Partenaires

Lors des rencontres, portes ouvertes,
Evènement ouvert au public

Marketing digital

Google ad, réseaux sociaux, communication digitale,
photo & vidéo de démonstration du produit

Seo

Stratégie de référencement pour
Amméliorer les flux/traffik sur notre site web

Evènement

Participer au salon de la robotique



Gestion du risque

Attitude proactive et identification des risques potentiels ainsi que de leur gestion

Evènement	Niveau de risque	Impact	Gestion
Retard dans le développement	Moyen	Fort	Un planning via des issues et une méthode agile permet aux équipes de prendre en charge les taches non abouti
Ecart entre les fonctionnalité que nous proposons et la demande du marché	Moyen	Fort	Nous avons validé l'intérêt du marché vis notre business plan et continuerons de prende les retours utilisateurs
Retard dans la recherche et la recherche de financement	Bas	Faible	L'idée de commercialisation n'a pas encore été fait



Un projet solide

Viabilité économique et financière de notre projet

Marché :

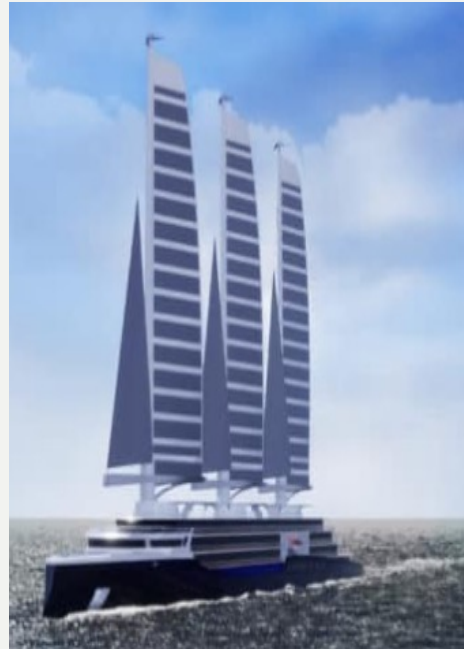
Porteur qui croit chaque année et en demande croissante

Niche :

Concurrence importante sur le marché,
Idée de déploiement des robots enfants innovante

Réseau :

Epitech et Ionis



Finances :

Un budget faible

Partenaires :

Nous allons nous entourer de partenaires

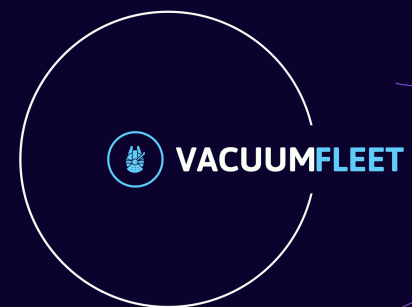
Expérience :

Les porteurs de projet
sont issus du monde la technologie
avec des ressources polyvalentes

Notre stratégie

Les finances

1. Compte de résultat et prévisionnel





Compte de résultat et prévisionnel

	Année 1	Année 2
Chiffre d'affaires	-	-
Charge d'exploitation	-	-
Résultat d'exploitation	-	-
Résultat courant	-	-
Taxe et impôt	-	-
Résultat	-	-