



LE SOUS LOUEUR
SEBASTIEN MORE

MODULE 1

Comprendre Le Marché

Pourquoi créer une conciergerie

CONCIERGERIE

2021





MODULE 1

Comprendre le marché

Chapitre 1



SOMMAIRE

- Pourquoi lancer une conciergerie d'appartements ?
- Problématique du marché
- Qu'est ce qu'une conciergerie d'appartements ?
- Objectifs
- Des avantages certains

MODULE 1 : Comprendre le marché

Le marché de l'immobilier

- ✓ De plus en plus d'investisseurs immobiliers ou des propriétaires qui souhaitent mettre leurs propriétés en location courte/moyenne durée.
- ✓ Profil de nos clients : investisseurs immobiliers
- ✓ Airbnb : 33%, Booking 45% des réservations
- ✓ 8 millions d'utilisateur en France

MODULE 1 : Comprendre le marché

Le marché de l'immobilier

- ✓ 600 000 annonces entre décembre 2020 et mars 2021
- ✓ France, 2^{ème} marché pour Airbnb
- ✓ 200000 immatriculations/an

MODULE 1 : Comprendre le marché

1

« Toute création d'entreprise répond avant tout à **un besoin qui doit être démontré**. C'est la première chose à laquelle vous devez vous atteler : démontrer le besoin. Guilhem Bertholet parle "**D'épine dans le pied**" - expression très juste pour souligner que pour avoir des clients, il faut que le problème soit si **profond et ennuyeux** que votre solution devient **indispensable**. »

2

« Ce que l'on doit trouver, a minima dans cette partie : 1 **accroche**, des **chiffres** soulignant l'ampleur du problème, une **citation** d'un client ou d'un **prospect** exprimant le problème, l'histoire de la **naissance** de votre projet et une conclusion à la fin : " Il existe donc un vrai besoin de... " »

3

« L'erreur à ne pas faire: **affirmer simplement** les choses sans les démontrer. Les **chiffres** et les **citations** sont d'excellents moyens de justifier l'existence d'un besoin. »

MODULE 1 : Comprendre le marché

Pourquoi lancer une conciergerie d'appartements ?

- ✓ Répondre à une vrai demande du marché
+600.000 annonces sur Airbnb
- ✓ Peu d'acteurs sur les villes de taille moyenne ou petites
- ✓ De plus en plus d'investisseurs immobiliers
- ✓ Apporter de la rentabilité à vos clients

MODULE 1 : Comprendre le marché

Problématiques des propriétaires d'appartements :

- ✓ Activité chronophage quand on y connaît rien.
 - ✓ Les propriétaires sont craintifs
- ✓ Les investisseurs n'ont pas de temps à perdre
- ✓ **Les investisseurs cherchent de la rentabilité**

MODULE 1 : Comprendre le marché

— Erreur 1

« **Confondre vision et mission.** La vision répond à la **question** “ je souhaite vivre dans un monde où..”. la mission permet de **réaliser cette vision**.

Ex : “ Ma vision est de proposer une meilleure rentabilité à mes clients en passant par mes services de conciergerie”. »

— Erreur 2

« **Confondre mission et objectifs :** les objectifs permettent de **réaliser la mission**.

Ex : si votre mission est de livrer des petits déjeuners le dimanche matin, vos objectifs peuvent être de trouver 100 clients, signer un contrat avec eux, former 10 femmes de ménage et prospecter 500 clients. »

— Erreur 3

« Il faut que les objectifs, la vision et la mission soient **cohérents entre eux !** »

MODULE 1 : Comprendre le marché

1

Indiquez ce que vous faites **précisément** : Quoi ? Quand ? Où ? Comment vous résolvez le problème?

2

Histoire (comment en êtes-vous venu à créer cette offre ?)

3

Spécificités techniques et fonctionnalités clés (avantages, innovation...). Si c'est trop complexe, mettez les détails en annexe car votre lecteur ne sera pas un spécialiste.

4

Avantages concurrentiels



« Soyez **concis**. Votre produit doit répondre à **UN** besoin, ne vous étendez pas sur tous les **détails** que vous avez imaginé depuis l'émergence de l'idée. »



« Pensez à mettre des **photos** pour illustrer votre solution!. »

MODULE 1 : Comprendre le marché

La **vision**: il s'agit de donner une **description globale de votre projet**, la plus large possible, et de décrire le **monde parfait** résultant de votre solution.

« Nous envisageons un monde dans lequel le propriétaire obtient des revenus passifs et a une meilleure rentabilité avec nos services ».

La **mission**: ce que vous faites **concrètement** pour.

« Notre entreprise réalisera les ménages, entrées/sorties, gestion des voyageurs sur ville de Poitiers, puis Nantes etc... ».

Les erreurs à éviter



*« Si la distinction entre les deux vous semble claire, tant mieux. Attention néanmoins aux **visions utopistes ou fantaisistes**: préférez une formulation concrète et inspirante. »*

MODULE 1 : Comprendre le marché

Comment la conciergerie d'appartements va résoudre les problématiques ?

- ✓ En proposant des prestations pour les check-in/-out, ménages, communications voyageurs, maintenance de l'appartement
- ✓ En professionnalisant l'activité du propriétaire afin d'augmenter sa rentabilité





MODULE 1 : Comprendre le marché

Objectifs

- ✓ Proposer service de qualité et professionnel aux propriétaires
- ✓ Disponibilité dans la gestion des appartements du Lundi au Dimanche
- ✓ Soulager le propriétaire du stress que cela peut engendrer

MODULE 1 : Comprendre le marché

Des avantages certains pour les créateurs d'entreprise

-  PAS BESOIN DE BANQUE NI D'APPORT
-  OPERATIONNEL TRES RAPIDEMENT
-  VEND DES SERVICES A VALEUR AJOUTEE
-  ON PEUT DEMARRER DE CHEZ SOI



MERCI

