



# WeShare



# Overview

- Situation and problem
  - Solution and value proposition
  - Fonctionnalités and screens
  - CR : acquisition and retention :
    - strategy
    - accounting and analysis
  - Market study: users/customers :
    - qualitative: interviews and questionnaire and their analysis
    - quantitative: french market
  - Market study: competitors :
    - qualitative
    - quantitative
  - Detailed analysis of users behavior w.r.t. the problem
  - Users problem and app: conclusion and decision regarding the following of the project
- (D'Almeida)



## Situation et problème

Colocation : tâches à gérer (ex. poubelles) → besoin d'organisation. Empêchement de Thomas → surcharge. Répartition floue, délais non définis, suivi impossible. Conséquence : avancée déséquilibrée, conflits potentiels.

Problème général : sans outil dédié, coordination et suivi des tâches collaboratives deviennent chaotiques.

(D'Almeida)



## Solution et proposition de valeur

Solution : meilleure organisation + outil dédié.

WeShare : attribution automatique/manuelle des tâches, suivi d'avancement, division si besoin.

Permet d'anticiper retards, redistribuer équitablement, échanger des tâches facilement.

Objectif : gestion simple, transparente, efficace pour tout groupe.

Proposition de valeur : attribution intelligente, suivi clair, organisation partagée.

(D'Almeida)

# Fonctionnalités & Écrans

- Création d'un compte avec un email et un mot de passe
- Connexion avec compte créés
- Creation d'un projet en cliquant le bouton creer un nouvequ projet
- En tant que créateur d'un projet, on peut cloturer un projet.
- Créer une taches en cliquant "créer une tache" et choisir le projet concernés, puis on peut distribuer la tache à une des membres
- Chaque tache a un statut "à faire", "en cours", "terminer" tel que utilisateur peut suivre l'état de la tache
- Si on a créés un projet, on peut inviter une personne joindre ce projet par le lien.

(Wang)

WeShare

Connexion

Email

Mot de passe

Se connecter

Créer un compte

Nom

Email

Mot de passe

Confirmer le mot de passe

Créer un compte

WeShare - Répartition équitable des tâches

WeShare

Mes projetsCréer un projetBonjour, WangDéconnexion

Mes projets

Bienvenue sur WeShare. Ici vous pouvez organiser les tâches de colocation, projets d'études, voyages, etc.

+ Créer un nouveau projet

Projets que j'ai créés

Vous n'avez pas encore créé de projet.

Projets où je suis membre

TEST1

Créateur : Ren (renjiren120@gmail.com)

Membres

- Xi - lilaswang2227@gmail.com
- Ren - renjiren120@gmail.com

Mes tâches dans ce projet

Mes tâchesToutes les tâches

Tâche	Statut
Tache1	À faire



# Acquisition et fidélisation : stratégie, comptabilité et analyse

Acquisition :

- 1) Trouver les personnes qui intéressent nos projet dans nos relations : demander nos camarades, nos amis ou nos familles.
- 2) De bouche à l'oreille : Beining (utilisateur de Jiren) nous joindre par la demande de Wenchong (utilisateur de Jiren).

Fidélisation : Notification pour augmenter l'utilisation du site. En tant qu'invitant, l'utilisation est gratuit.

Revenu : Fonctionnalités avancées payantes : la taille d'un groupe depasse de 5 personnes doit payer pour inviter plus de personne, et limite le nombre d'événement gratuit qu'un utilisateur peut créer.

(Wang)

# Market Study : users/customers (Wang)



En France, la colocation est en pleine croissance. Selon l'INSEE, rien qu'en Île-de-France, environ 600 000 personnes vivent dans un ménage complexe sans noyau familial, soit environ 30 % des jeunes. Ce segment représente un potentiel important pour WeShare, aux côtés des étudiants, des familles et des passionnés de voyages. Si 10 % des utilisateurs souhaitent tester WeShare, cela représenterait 60 000 clients potentiels.

D'Après Cotoiturage. Le marché de la colocation pèse déjà 2,3 milliards d'euros en France et croît de 7 % par an. Il ne se limite plus aux étudiants : 44 % des candidats sont des salariés. Les colocations comptent généralement 3 à 4 chambres, mais 20 % des offres concernent des logements de plus de 5 chambres. Le loyer moyen d'une colocation est 13 % moins cher qu'un studio et 35 % moins cher qu'un deux-pièces, avec des charges inférieures de 30 % par rapport à une location traditionnelle.

Cependant, des tensions existent entre colocataires. Dans un sondage non universitaire, 30 % déplorent que ce soit toujours le même colocataire qui fasse la vaisselle, 29 % critiquent la répartition inéquitable des tâches ménagères et 60 % n'apprécient pas que d'autres entrent dans leur chambre sans permission. Globalement, 67 % des personnes interrogées détestent que leur logement soit sale.


Par ailleurs, selon l'Observatoire des inégalités (2023), environ 40 % des Français rencontrent des obstacles pour partir en vacances, qu'il s'agisse de contraintes financières, logistiques, de temps ou sociales.

# Market Study : competitors(Ren)

USP de WeShare par rapport aux concurrents : Algorithme de répartition équitable. Positionnement ciblé sur colocataires et étudiants

Produit	Problème adressé	Principales fonctionnalités	Ordre de chiffres	Note & modèle économique
<b>Nipto</b>	Motiver le ménage en colocation par la gamification	Tâches, points, classement hebdomadaire, rappels automatiques	Quelques dizaines de milliers d'utilisateurs (5k+ avis)	Note ≈ 4,6/5 ; freemium (version gratuite + abonnement)
<b>Wanderlog</b>	Planification de voyages en groupe	Itinéraires partagés, carte, budget, collaboration multi-utilisateurs	App très visible dans les « top travel apps » mondiaux	Note ≈ 4,7/5 ; freemium + offre Pro annuelle
<b>Trello</b>	Gestion de projets généraliste (dont projets étudiants)	Tableaux Kanban, listes de tâches, étiquettes, intégrations (Google, Slack, etc.)	50M+ utilisateurs dans le monde	Note ≈ 4,5–4,7/5 ; freemium, plans Business payants
<b>Google Sheets</b>	Solution ad hoc actuelle pour répartir les tâches	Tableurs ou listes écrites à la main, règles de partage définies par les utilisateurs	Usage quasi universel (tout le monde peut l'utiliser)	Gratuit, mais gestion manuelle lourde, pas d'algorithme ni de visualisation





## 9. Detailed analysis of users behavior w.r.t. the problem(Ren)

1.one week after the deployment of the app

2.two months after the deployment of the app



Users problem and app(Ren)












# Appendix overview

(Ren)















- BMC
- Java code + demonstration
- Manual prototype: detailed design
- Application (of web site)
- CR : acquisition et rétention : users list
- Interviews : questions, results
- Questionnaire : questions, results
- Market study (users/customers)
- Market study (competitors) source
- Users behavior and feedback and analysis
- Users behavior and feedback and analysis: application:
- Financial plan multi-annual (limited)
- Student in charge de la page des rendus

# BMC (Ren)

<p> Key Partnerships ?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Restaurants, marques de voyage et d'équipements</li> <li>2. Plateformes d'étudiants</li> <li>3. Institutions scolaires ou universités</li> </ol>	<p> Key Activities ?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Développement et maintenance du site</li> <li>2. <b>Marketing</b> et acquisition d'utilisateurs</li> <li>3. Gestion de la communauté</li> </ol> <p> Key Resources ?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Site</b> web</li> <li>2. Équipe technique (développeurs, designers)</li> <li>3. Algorithme</li> <li>4. <b>Cloud</b></li> </ol>	<p> Value Propositions ?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Répartition équitable et transparente des tâches</li> <li>2. Gestion simplifiée des projets communs</li> <li>3. Gain de temps et réduction des conflits</li> </ol>	<p> Customer Relationships ?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Auto-service via le site</li> <li>2. <b>Support</b> par messagerie / FAQ</li> <li>3. Interaction communautaire en ligne</li> </ol> <p> Channels ?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Site</b> web</li> <li>2. Réseaux sociaux (Instagram, TikTok)</li> <li>3. Bouche-a-oreille entre colocataires et camrades</li> </ol>	<p> Customer Segments ?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Colocataires partageant un logement</li> <li>2. Étudiants travaillant sur des projets de groupe</li> <li>3. Familles ou amis organisant des voyages</li> </ol>
<p> Cost Structure ?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Salaires de l'équipe technique</li> <li>2. Hébergement du cloud</li> <li>3. <b>Marketing</b> et communication</li> <li>4. Frais administratifs et juridiques</li> </ol>		<p> Revenue Streams ?</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Site</b> gratuits en version de base</li> <li>2. Abonnement Premium (suppression de publicité, plus de fonctionnalités)</li> <li>3. Publicité affichée sur le site</li> </ol>		



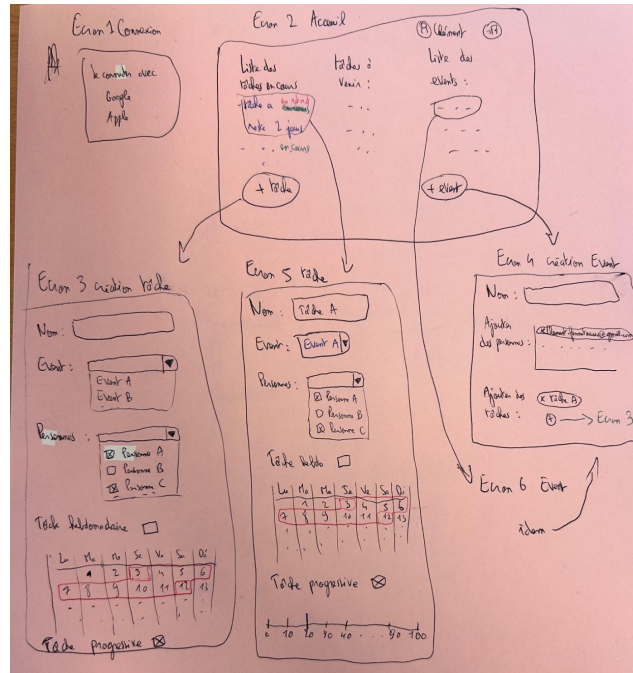
## code + demonstration

- ✓  website
  - >  assets
  - >  data
  - >  includes
    -  cloturer\_project.php
    -  create\_project.php
    -  dashboard.php
    -  delete\_project.php
    -  index.php
    -  logout.php
    -  modify\_project.php
    -  save\_project.php
    -  update\_project.php
    -  update\_task.php

[Lien de WeShare](#)

# Prototype manuel : design détaillé

(Fenneteaux)





# Application

- **Technologie choisie :** Nous avons choisi de créer un site web (HTML/JS/PHP) car c'est gratuit à déployer et il n'y a pas besoin d'installation. Et Alwaysdata pour l'héberger.
- **Tests de l'équipe :**
- **Tests de l'interface :**

(Fenneteaux)



## 6b. CR : acquisition et rétention : users list

- Les utilisateurs qui possède le problème de répartition des différents travaux du projet : Xi, Jiren et Alizée
- Les utilisateurs qui a besoin de distribuer les tâches pour un voyage de groupe
- Les utilisateurs qui sont en colocation et besoin mise en place la responsabilité de chaque tâche sur tous les colocataires : Wenchong, Félix, Junyu et Diane-Laure
- Les utilisateurs qui souffrir du mal organisation des choses à faire dans la famille : Clément, Yannick, Uriel et Jincheng
- Les inviteurs des anciens utilisateurs

Un site facile à utiliser pour résoudre le problème de distribution des missions et de suivre le progressement est là. Et peut être partager sur le réseaux sociaux peut un importe sur WhatsApp, Instagrame, Facebook etc, via un lien. Un nombre pas mal limités gratuit pour la création d'événement et d'invitation pour chaque utilisateur afin attirer plus de monde au début. Et de bouche à l'oreille, les inviteurs profite l'avantage de notre site et peuvent devenir aussi nos clients.

(Wang)





## 7b. Interviews : questions, results (example of a tool: questionnaire within the application)



## 7c. Questionnaire : questions, results (nous tous)

- Seriez-vous prêt à payer 0,1 euro pour notre service internet ?
- Quelles fonctionnalités trouvez-vous les plus pratiques? Les moins pratiques?
- À quelle fréquence prévoyez-vous d'utiliser WeShare dans le quotidien de votre équipe ?

1. Tous les jours 2. Plusieurs fois par semaine 3. Environ une fois par semaine 4. Plusieurs fois par mois 5. Uniquement pour l'attribution des tâches (de façon irrégulière) 6. Probablement pas fréquemment

- Pourquoi cette fréquence ? Laquelle des raisons suivantes décrit le mieux votre situation ?

1. Parce que nous avons beaucoup de tâches à attribuer chaque jour. 2. Parce que nos méthodes actuelles (communication orale, messagerie de groupe, etc.) ne sont pas suffisamment claires. 3. Parce que nous ne sommes pas habitués à utiliser des outils de gestion. 4. Parce que les tâches de notre équipe ne sont pas effectuées assez fréquemment. 5. Parce que nous craignons d'oublier de l'activer. 6. Parce que nous préférierions une fonction de rappel pour l'utiliser plus souvent. 7. Autres raisons : \_\_\_\_\_



## 7d. Market Study (users/customers) : sources ...

(Wang)

[https://www.insee.fr/fr/statistiques/8286890?utm\\_source=chatgpt.com#titre-bloc-4](https://www.insee.fr/fr/statistiques/8286890?utm_source=chatgpt.com#titre-bloc-4)

<https://www.oqoro.com/a/barometre-colocation-france-2024>

<https://www.cotoituration.fr/immobilier/colocation-francaise-marche-2-3-milliards-croissance-7-perspectives-solides-durables/>

[https://www.assurland.com/assurance-habitation/actualites/les-situations-les-plus-detestees-par-les-colocataires\\_139788.html](https://www.assurland.com/assurance-habitation/actualites/les-situations-les-plus-detestees-par-les-colocataires_139788.html)

<https://www.lademeureduparc.fr/en/245159-dream-vacation-40-of-the-french-face-an-obstacle/>



## Market study (competitors) sources (Ren)

- Nipto: Google Play
- Wanderlog: Apple Store and Wanderlog.com
- Trello: Apple Store and Linkindin
- Google Sheets: Google Play and ExplodingTopic



## **9b. Users Behaviour and Feedback and Analysis : manuel prototype**

1. team
2. external users



## 9c. Users Behaviour and Feedback and Analysis : Application

1. team
2. external users (and interviews)
3. contents of tracking of the history of users actions in the app



## **10b. Financial plan multi-annual (limited) : expenses, breakeven point (arguments)**

(Wang)