



# 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

.



## 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.



## 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.

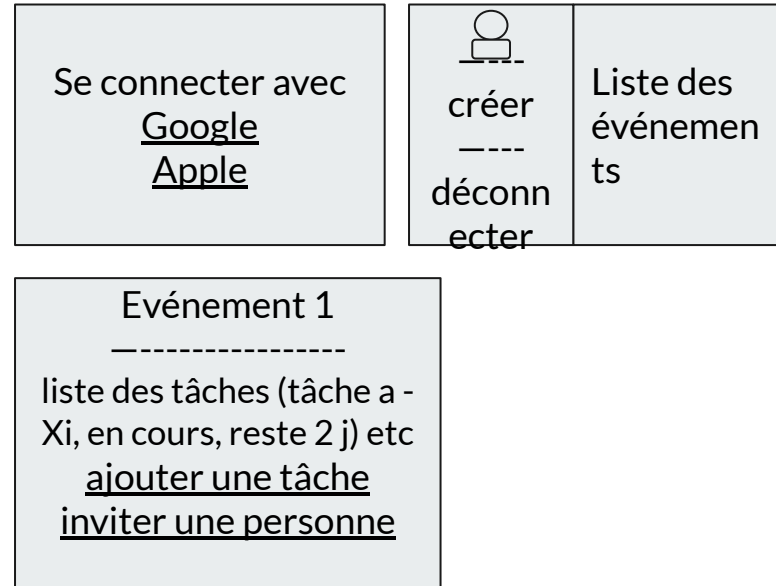
Objectif : gestion simple, transparente, efficace pour tout groupe.

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

# Fonctionnalités & Écrans

- Connexion simple via Google ou Apple
- Creation d'un evenement
- Definition des taches
- Attribution des taches en 2 modes
- Suivi de l'avancement
- Cloture de l'evenement

(Xi)





# 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.

(Xi)













## Appendix overview

Jiren

- 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

Jiren

Signature de l'utilisateur / User's signature

Reproduction du véritable cahier de laboratoire.

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments		
① Université, écoles et résidents des étudiantes ② Associations étudiantes et organisation de voyages étudiantes	① Développement et maintenance du logiciel (site web) ② Conception, test et amélioration continue de l'algorithme d'équité ③ UX/UI design	① Outil simple et visuel pour répartir les tâches de manière juste et transparente (équilibre temps/difficulté) ② Réduction des conflits, oublis et malentendus dans la colocation, la préparation de voyages et les projets d'équipe ③ Possibilité de suivre l'historique des tâches réalisées par chacun ④ Algorithme d'équité	① Self-service: l'utilisateur accède le site et crée son groupe en autonomie ② Onboarding guidé et tutoriels intégrés ("Colocation", "Voyage", "Projet de cours") ③ FAQ, centre d'aide et support par formulaire in site. ④ Collecte régulière de retours pour améliorer le produit ⑤ Newsletter ou notifications in-site pour annoncer nouvelles fonctionnalités	① Colocataires (surtout étudiants) souhaitant répartir équitablement les tâches ménagères et les courses/produits du quotidien. ② Groupes d'amis ou de familles préparant un voyage. ③ Groupes d'étudiants travaillant sur des projets scolaires en équipe		
Key Resources	Channels	Revenue Streams				
① Développement ② Algorithme de répartition des tâches ③ Cloud ④ site web, nom de site	① Site web ② Bouche-à-oreille entre colocataires et camarades ③ Réseaux sociaux (Ins, TikTok)	① Site gratuits en version de base ② Publicité affichée sur le site: principale source de revenus. ③ Publicité discrète et non intrusive pour ne pas gêner l'utilisation ④ Abonnement Premium payant permet tant: calendrier				
Cost Structure						
① Salaires de l'équipe ② Coûts de Cloud ③ Dépenses marketing et acquisition d'utilisateurs ④ Frais administratifs et juridiques						

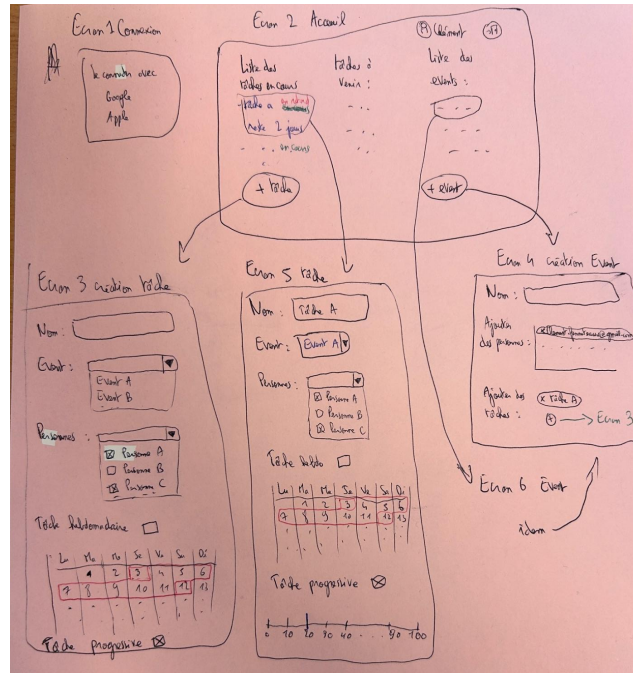
Revenue Streams

- ① Site gratuits en version de base
- ② Publicité affichée sur le site: principale source de revenus.
- ③ Publicité discrète et non intrusive pour ne pas gêner l'utilisation
- ④ Abonnement Premium payant permet tant: calendrier



Java code + demonstration

# Prototype manuel : design détaillé





# 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.
- **Tests de l'équipe :**
- **Tests de l'interface :**



## 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.

(Xi)















