SLAM Projet

Identifier les valeurs de l’entreprise : être accueillant, miser sur les relations, honnêteté, confiance, diversité, leadership, responsabilité, engagement

Réaliser le business plan : faire un business model en premier

Présentation de l’entreprise : Location de jet privé pour les personnes aisées

Description du marché de location : 1. Clientèle cible :

• Entreprises et Cadres Dirigeants : Les voyages d'affaires constituent une part importante du marché, offrant une solution rapide et efficace pour les déplacements professionnels.

• Personnalités Célèbres et VIP : Les célébrités, sportifs et autres personnalités publiques privilégient souvent la discrétion, la rapidité et le confort offerts par la location de jet privé.

• Tourisme Haut de Gamme : Certains clients recherchent des expériences de voyage exclusives, choisissant la location de jet privé pour des vacances ou des événements spéciaux.

2. Flexibilité et Confort :

• La location de jet privé attire ceux qui recherchent une flexibilité maximale en termes d'itinéraires et d'horaires.

• Le confort supérieur des cabines, avec des sièges spacieux, des commodités de luxe et un service personnalisé, est un facteur clé dans le choix de la location de jet privé.

3. Rentabilité pour les Entreprises :

• Les entreprises optent pour la location de jet privé pour des déplacements d'équipes ou de cadres dirigeants, car cela peut être plus rentable en termes de temps et de productivité par rapport aux options commerciales.

4. Réseaux d'Aéroports Étendus :

• Les sociétés de location de jet privé peuvent souvent accéder à un plus grand nombre d'aéroports, y compris ceux qui ne sont pas desservis par les compagnies aériennes commerciales, offrant ainsi une plus grande flexibilité pour les destinations.

5. Solutions Technologiques :

• Les plateformes en ligne facilitent la réservation de vols en jet privé, offrant aux clients la possibilité de choisir parmi une variété d'options en fonction de leurs besoins spécifiques.

6. Évolutions Récentes :

• Programmes d'Adhésion et Cartes Prépayées : Certains acteurs du marché proposent des programmes d'adhésion offrant des avantages tels que des tarifs préférentiels et un accès plus rapide aux avions.

• Innovation Technologique : L'intégration de technologies telles que l'intelligence artificielle pour l'optimisation des itinéraires et la réservation en ligne simplifie le processus pour les clients.

7. Sensibilité aux Conditions Économiques :

• Le marché de la location de jet privé peut être influencé par les conditions économiques. Cependant, la demande peut persister chez les clients disposant d'un pouvoir d'achat élevé, même en période de ralentissement économique.

8. Sécurité et Confidentialité :

• La sécurité des vols et la confidentialité sont des aspects essentiels du marché de la location de jet privé, attirant des clients qui valorisent ces éléments.

Le marché de la location de jet privé est dynamique et en évolution, avec une croissance continue alimentée par la demande pour des voyages aériens personnalisés et de qualité supérieure. Les entreprises de ce secteur cherchent constamment à innover pour répondre aux attentes toujours plus élevées de leur clientèle exigeante.

Principaux avantages concurrentiels :

- Confort et intimité

- Flexibilité des horaires

- Gain de temps

- Service personnalisé

- Confidentialité et sécurité

- Destinations multiples

- Productivité en voyage

- Flottes modernes

- Programmes d’adhésion

Description de l’entreprise :

Structure Juridique + emplacement : le statut de l’entreprise : SARL, société privée. 21 rue du Gue Jacquet - 75004 Paris

Mission : proposer un voyage luxueux à bord d’un jet dernier cris

Produits et services :

Personnels de voyage, chauffeur privé pour les déplacements une fois arrivé, luxueux jet, personnalisation en fonction du client (nourriture)

Différents modèles proposés

Analyse de marché :

Client aisé

Concurrents : NetJets, FlexJet, Jetex. Points positifs : Concurrents plus anglo-saxons qu’en France sauf pour NetJets

Forces du Marché :

1. Demande Croissante : La demande pour la location de jet privé est en augmentation, alimentée par la recherche de commodité, de flexibilité et de confort par les voyageurs fortunés, les entreprises et les célébrités.

2. Flexibilité Opérationnelle : Les services de location de jet privé offrent une grande flexibilité en termes d'horaires, d'itinéraires et de destinations, ce qui les rend attrayants pour une clientèle exigeante.

3. Services Personnalisés : Les entreprises de location de jet privé se démarquent en offrant des services très personnalisés, répondant aux besoins spécifiques des clients en matière de repas, de divertissement et de confort à bord.

4. Accessibilité à Plus d'Aéroports : La possibilité d'accéder à un plus grand nombre d'aéroports, y compris des destinations éloignées ou peu desservies, élargit la portée des services de location de jet privé.

5. Évolution Technologique : L'utilisation de technologies avancées, telles que les plateformes de réservation en ligne, l'optimisation des itinéraires grâce à l'intelligence artificielle, facilite le processus de réservation pour les clients.

Faiblesses du Marché :

1. Coûts Élevés : Les coûts associés à la location de jet privé peuvent être prohibitifs pour de nombreux clients, limitant ainsi la taille potentielle du marché.

2. Sensibilité Économique : La demande pour les services de location de jet privé peut être influencée par les cycles économiques, avec une baisse possible de la demande pendant les périodes de ralentissement économique.

3. Dépendance Vis-à-vis du Marché Haut de Gamme : Le marché de la location de jet privé est étroitement lié aux clients fortunés, et toute réduction de leur pouvoir d'achat peut affecter la demande.

Opportunités du Marché :

1. Élargissement de la Clientèle : Une expansion potentielle du marché en ciblant de nouveaux segments de clientèle, tels que les petites et moyennes entreprises ou les voyageurs fréquents.

2. Innovation de Produit : La possibilité d'introduire de nouveaux services ou de moderniser les flottes pour rester compétitif et attirer une clientèle toujours exigeante.

3. Programmes d'Adhésion : Le développement de programmes d'adhésion offrant des avantages aux clients réguliers peut encourager la fidélisation et générer des revenus récurrents.

Menaces du Marché :

1. Concurrence Accrue : L'augmentation de la concurrence dans le secteur peut exercer une pression sur les prix et les marges bénéficiaires.

2. Contraintes Réglementaires : Les réglementations liées à l'aviation peuvent imposer des restrictions opérationnelles et augmenter les coûts de conformité.

3. Sensibilité à la Sécurité : Tout incident lié à la sécurité dans le secteur de l'aviation peut avoir un impact négatif sur la perception des services de location de jet privé.

Tendances du Marché :

1. Développement Durable : L'émergence de jets privés plus respectueux de l'environnement pour répondre à la demande croissante de durabilité.

2. Partenariats Stratégiques : La formation de partenariats avec des entreprises de voyage de luxe, des hôtels de prestige, ou d'autres acteurs du secteur du voyage pour offrir des expériences intégrées.

3. Montée des Jets Électriques : L'exploration des technologies émergentes telles que les avions électriques dans le but de réduire l'empreinte carbone.

5)Stratégie marketing et ventes : Utilisation des réseaux sociaux, fidéliser la clientèle, partenaires stratégiques, campagne publicitaire

6)Chauffeur, technicien, hôtesse, pilote

7)Force et faiblesse de l’entreprise

8)Processus de location via notre site internet

9)Plan financier (Ryan)

Veille informatique sujet : Windows 11/12 WIFI 6