

1) Qui va acheter le produit

Gratuit tout public :

Le produit n'est pas acheté, il est en libre utilisation en ligne, c'est le flux de clients qui va financer le projet grâce aux espaces pubs. De plus une promotion d'un salon sera proposé moyennant finance en mettant le salon en avant, les clients auront une meilleur visibilité du salon en question.

2) Quel besoin utilisateur est la cible du produit

La recherche d'un espace de beauté (salon de coiffure, pédicure salon de beauté/soins de manière général) est la cible du produit. Les enseignes seront répertoriées, et notées par les utilisateurs. Des données par enseignes seront accessible comme l'adresse, le tarif, les horaires d'ouverture etc.

3) Quels attributs du produit sont critiques pour la réussite

Une bonne base de données, une bonne ergonomie, un actualisation fréquente et du détail à propos des prix et des service proposés ainsi qu'une mise en évidence de certaines promotions d'enseignes sont essentielles à la réussite du projet.

4) Comment le produit se compare aux autres du marché

Notre produit sera plus ergonomique. Il proposera éventuellement de prendre des rendez-vous en ligne. Ce sera un mélange de Page-Jaune, de Trip Advisor ainsi que de la Fourchette répertoriant tous les salons de beauté et soins. Il n'y a aucun marché suffisamment important pour qu'une concurrence direct soit évoquée, car les sites en concurrence propose uniquement des salons de beauté tandis que nous proposons en plus des salons de beauté, des salons de coiffure et un service de coiffure à domicile.

5) Combien de temps et quel budget alloués

Estimation du temps de travail : il finira au alentour du 20 février, ce qui nous laisse une marge de douze jours. Cette marge servira à faire la promotion et gérer tout l'aspect communication et marketing.

Le budget : le prix d'hébergement du site, et l'achat du nom de domaine. Avec l'aspect marketing et communication des flyers. Un éventuel partenariat avec google pour le système de recherche sera également envisagé.

Budget établis grâce à OVH qui garantissent un taux d'uptime d'environ 100%, un serveur dédié de type VPS à 2.99 € / moi et 0.39 € / an pour le nom de domaine ce qui monte la facture pour un an à : 36.27 € tout compris. Google plus certaines promotion publicitaire au niveau national peut aussi faire augmenter le besoin en investisseur. Le bouche-à-oreilles sera la communication la plus importante.