

BLARD Christopher
BOU SABA Elie
DE OLIVEIRA Steve
GUIFFO KUICHEU Kevin
MAZUREK Pierre
NITCHEU TCHAMI Pagès

Canapé Hydrophobe

Un canapé propre, une vie saine.

PROBLEM <ul style="list-style-type: none"> -Canapé non résistant aux taches -Enfants qui salissent les matières délicates -Canapé difficile à nettoyer -Housses de canapé difficiles à enlever pour les laver -Tâches qui ne partent pas 	SOLUTION <ul style="list-style-type: none"> -Un tissu hydrophobe résistant à tous les tâches -Une matière robuste mais douce -Un canapé sans housse KEY METRICS <ul style="list-style-type: none"> -Nombre de canapés vendus -Rentabilité du prix de vente par rapport au coût de fabrication -Nombre de magasins spécialisés par lesquels nous sommes contactés 	UNIQUE VALUE PROPOSITION <p>Un canapé propre, une vie saine.</p>		UNFAIR ADVANTAGE <p>Matière du canapé brevetée, et donc protégée.</p> CHANNELS <ul style="list-style-type: none"> -Magasins spécialisés dans la vente de meubles -Bouche à oreille entre amis qui ont des enfants. 	CUSTOMER SEGMENTS <ul style="list-style-type: none"> -Jeunes couples, n'ayant pas le temps de nettoyer leur canapé trop souvent -Parents, qui voient leur canapé taché par les enfants -Étudiants, qui manquent d'argent pour un canapé de qualité <p>Personnes qui passent du temps dans leur canapé en soirée, et ne veulent pas passer du temps plusieurs fois par semaine pour le nettoyer</p>
COST STRUCTURE <ul style="list-style-type: none"> -Coûts de fabrication -Salaires des ingénieurs en matériaux qui travaillent sur la création de la matière hydrophobe et son amélioration -Location ou achat de l'usine pour la fabrication des canapés 		REVENUE STREAMS <p>Les clients penseront payer pour la chose la plus importante : leur temps, et leur confort.</p> <p>Et ils paieront pour un canapé de bonne qualité, qui leur facilitera la vie.</p> <p>Les ventes seront évidemment la source de revenus principale.</p>			

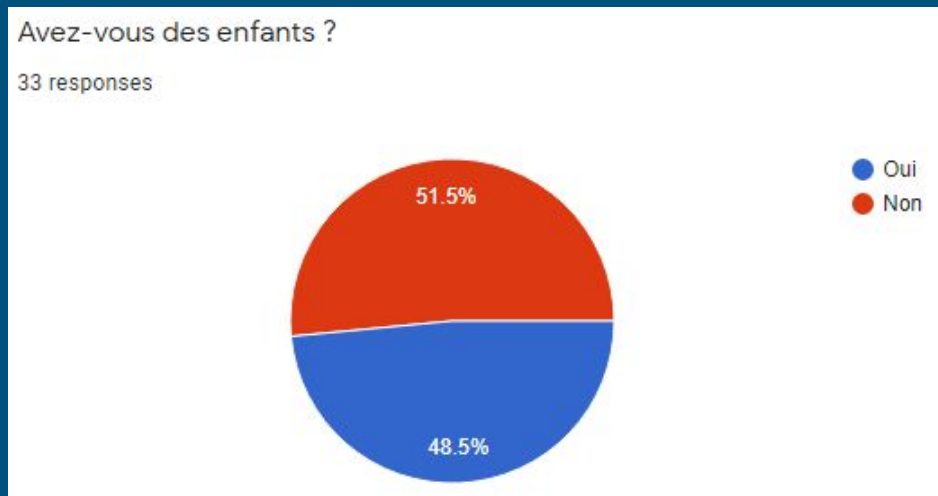
Questionnaire

Nous avons demandé à des amis de répondre à un questionnaire et de le transmettre à leurs proches sur ces différents points :

- Vivez-vous en maison ou en appartement ?
- Avez-vous un canapé ?
- Avez-vous des enfants ?
- Différentes questions sur le nettoyage des canapés.
- Êtes-vous intéressés par un canapé insalissable ?
- Quelle gamme de prix pour ce genre de produit ?

Questionnaire

Et nous avons eu des réponses parfois surprenantes.
Notamment sur notre public cible, qui était à 50% de personnes avec des enfants.



Questionnaire

La plupart des gens étaient intéressés par ce produit.

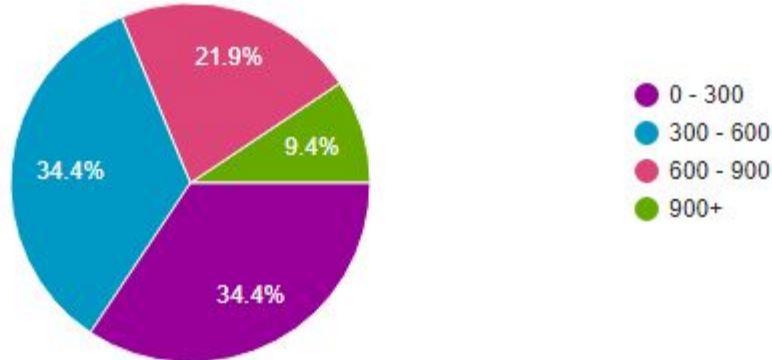


Questionnaire

Le public étant composé également à 50% d'étudiants, les réponses sur la gamme de prix sont un peu moins surprenantes.

Quelle gamme de prix êtes-vous prêt à investir dans un canapé (3 places) hydrophobe ?

32 responses



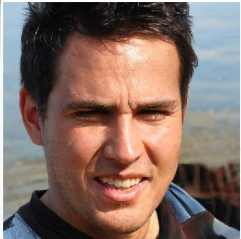
Personas

Nous avons établi deux fiches de personnes qui pourraient être intéressées par notre produit.

Persona 1

Robin est professeur des écoles, a peu de temps libre en rentrant et aimerait profiter au maximum du temps avec sa famille.

Un canapé qui ne se salit pas pourrait être une étape pour qu'il passe moins de temps à nettoyer les bêtises de ses enfants et pour qu'il passe plus de temps avec eux.

	<p>“ La nature peut tout, et fait tout. ”</p>
<p>INFO GÉNÉRALES</p> <p>PRENOM: Robin</p> <p>AGE: 29 GENRE: Homme</p> <p>STATUT: Professeur des écoles</p> <p>EMPLOYEUR / REVENU: Éducation Nationale</p> <p>LOCALISATION: Lyon</p>	
<p>BIOGRAPHIE</p> <p>Adore transmettre ses connaissances, sortir en famille et jouer aux jeux de société. Fan de jeux télévisés de culture générale. Marié et père de deux enfants, de 5 et 7 ans.</p>	
<p>COMPÉTENCES</p> <p>Grand randonneur depuis l'enfance. Possède un Master en Physiques.</p>	<p>MOTIVATIONS</p> <p>Passer du temps avec sa famille. Profiter de son temps libre pour découvrir de nouveaux endroits et se cultiver.</p>
<p>ATTENTES</p> <p>Aimerait perdre moins de temps sur des tâches redondantes pour pouvoir profiter d'un peu plus de temps libre sur ses heures en dehors du travail.</p>	<p>ATTITUDES & COMPORTEMENTS</p> <p>Organisé, un peu maniaque, mais laissant le maximum de liberté à ses enfants.</p>
<p>© C FRANZ CYRILLE</p>	

Persona 2

Mathieu est étudiant, sérieux mais pas trop, puisqu'il préfère parfois faire des soirées entre amis plutôt que travailler. Il tient à avoir des bons résultats, et une vie sociale.

Ses amis et lui passent beaucoup de temps le week-end sur son canapé avec la dernière console à la mode. Il a peu d'argent, et pense avoir peu de temps.

Un canapé qui n'a pas besoin d'être nettoyé et qui résiste aux tâches des aliments pourrait être un objet qui lui ferait réfléchir.



“ Dans la vie on ne fait pas ce que l'on veut mais on est responsable de ce que l'on est. ”

99

INFO GÉNÉRALES

PRENOM: Mathieu

AGE: 20 **GENRE:** Homme

STATUT: Étudiant

EMPLOYEUR / REVENU:

LOCALISATION: Dijon

BIOGRAPHIE

Étudiant en licence de Chimie, Mathieu aime profiter des soirées pour jouer aux vidéos chez lui avec ses amis, dans son canapé. Il est plutôt sérieux, mais un peu désorganisé, et tient malgré tout à ce que son appartement reste propre.

COMPÉTENCES

De très bonnes aptitudes en chimie et en anglais.

MOTIVATIONS

Terminer sa licence, enchaîner avec un Master pour pouvoir travailler dans le laboratoire de ses rêves.
Continuer à profiter de sa vie d'étudiant pour passer du temps avec ses amis.

ATTENTES

Aimerait passer moins de temps à nettoyer son canapé à cause de ses amis qui ne font pas attention à ce qui n'est pas à eux.

ATTITUDES & COMPORTEMENTS

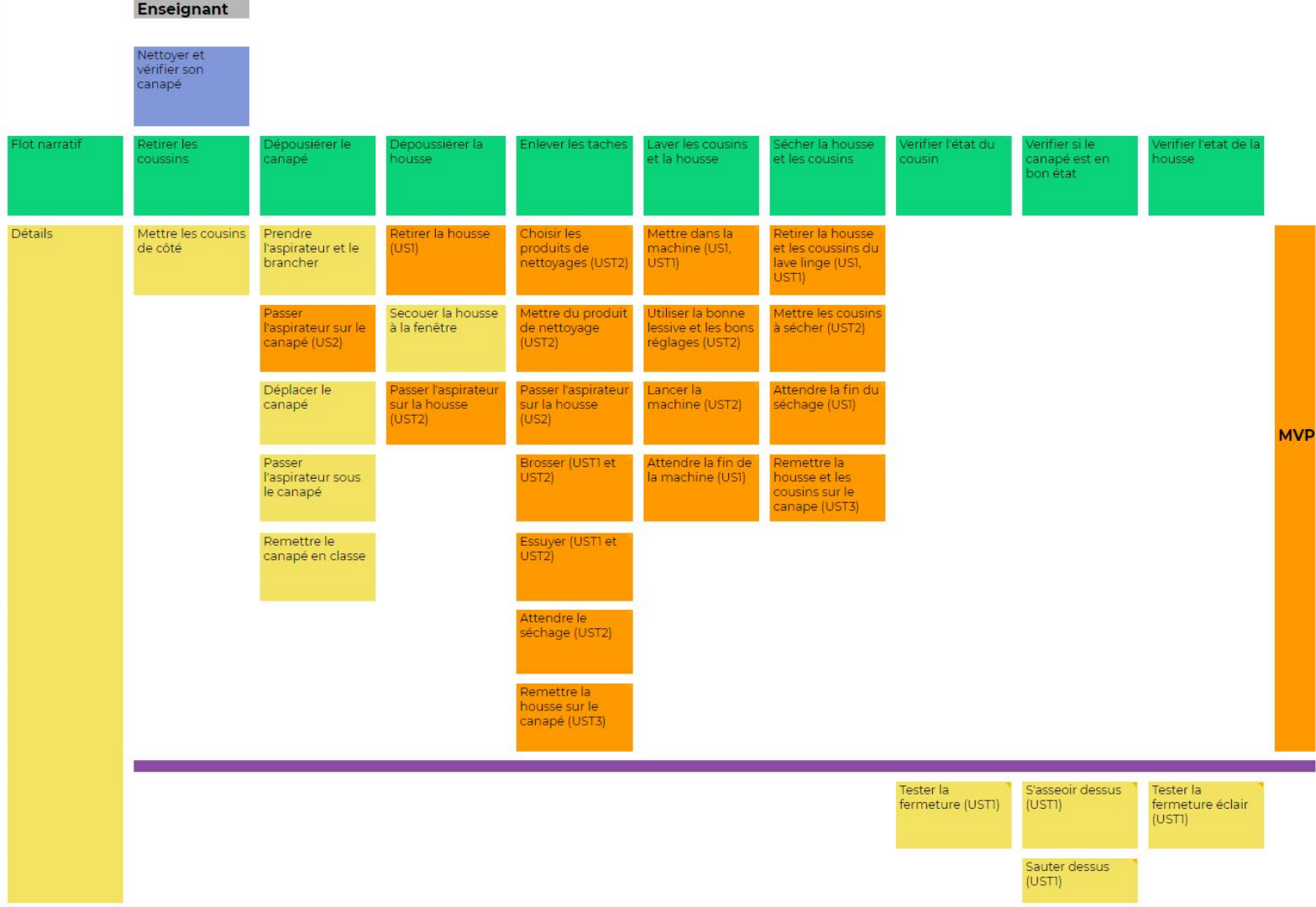
A parfois du mal à choisir entre profiter avec ses amis ou travailler un peu plus.
Tient à garder une bonne image pour ses propres en prenant soin de son appartement.

DCFRAN2CYRILLE

Story Mapping Etudiant



Story Mapping Enseignant



User Stories

- US1 : En tant qu'étudiant, je veux un canapé que je n'aurai pas besoin de nettoyer après chaque week-end entre amis.
- US2 : En tant que parent, je veux un canapé qui résiste aux tâches que mes enfants pourraient faire.
- US3 : En tant que parent, je veux un canapé qui est résistant afin de le garder longtemps.
- US4 : En tant que cadre, je veux un canapé simple à nettoyer afin de consacrer moins de temps au ménage.
- US5 : En tant que couple, nous voulons un canapé confortable et pratique afin de pouvoir passer de bonnes soirées.
- US6 : En tant étudiant, je veux un canapé léger afin de déménager facilement
- US6 : En tant étudiant, je veux un canapé pliable afin de déménager facilement

User Stories MVP

- **US 1** : En tant qu'étudiant, je veux un canapé que je n'aurai pas besoin de nettoyer après chaque week-end entre amis.
- **US 2** : En tant que parent, je veux un canapé qui résiste aux tâches que mes enfants pourraient faire.
- **UST 1** : En tant que concepteur du canapé, je veux trouver la bonne matière afin d'être à la fois confortable et résistant.
- **UST 2** : En tant que concepteur du canapé, je veux trouver la bonne matière afin d'être facile à nettoyer.
- **UST 3** : En tant que concepteur de canapé, je veux créer le modèle parfait afin d'avoir des beaux canapés.

Total : 30

1	2	3	5	8	13
UST 3			UST 1	UST 2 US 1 US 2	

User Stories techniques

- **UST1 : En tant que concepteur du canapé, je veux trouver la bonne matière afin d'être à la fois confortable et résistant.**
- **UST2 : En tant que concepteur du canapé, je veux trouver la bonne matière afin d'être facile à nettoyer.**
- **UST3 : En tant que concepteur de canapé, je veux créer le modèle parfait afin d'avoir des beaux canapés.**
- **UST4 : En tant que concepteur du canapé, je veux trouver la meilleure matière afin de pouvoir proposer un bon canapé à un prix abordable.**
- **UST 5 : En tant que concepteur du canapé, je veux travailler avec les meilleurs magasins spécialisés pour pouvoir offrir nos canapés à un maximum de personnes.**

Objectif

Augmenter les ventes

Acteurs

64%

Clients

18%

Chaîne d'hôtels
et magasins

18%

influenceurs

Impacts

40%

Garantie

60%

Être à l'aise

50%

Fidéliser les
clients

50%

Se démarquer

100%

Remunération

Délivrances

60%

Service
client

Poids: 15.36%
€€€

40%

Augmenter
la garantie

Poids: 10.24%

50%

Modèle

Poids: 23.7%
€€

50%

Type de
matière

Poids: 23.7%
€€€

50%

Partenariat

Poids: 9%

100%

100%

Canapé a prix
réduit

Poids: 18%

Form: <https://airtable.com/shrWTfNrBLEXr49wE>

Vote: <https://airtable.com/shrRvNKh1ggQsyRn4>