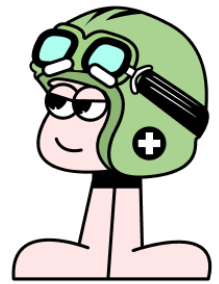


**DOC2**

**WHEELS**



# Table des matières

<b>1. Présentation de l'entreprise</b>	<b>4</b>
1.1. Identité et valeur de l'entreprise	4
1.2. Concurrences	4
1.3. Partenariats	5
<b>2. Situation actuelle</b>	<b>5</b>
<b>3. Présentation du projet</b>	<b>5</b>
3.1. Périmètre de projet	5
3.2. Nos cibles	6
3.3. Objectifs fonctionnels	6
3.4. Spécification technique ( outils utilisé, types de rendus )	7
<b>4. Business modèle</b>	<b>7</b>
<b>4.1. Abonnements (Revenus principaux)</b>	<b>7</b>
4.2. Revenus complémentaires (Revenus secondaires)	7
4.3. Publicité et partenariats	8
4.4. Objectif	8
<b>5. Tableau de faisabilité</b>	<b>8</b>
5.1. Prix	9
<b>6. Application</b>	<b>9</b>
6.1. User journey	9
6.2. Sitemap	10

# 1. Présentation de l'entreprise

## 1.1. Identité et valeur de l'entreprise

Doc2Wheels est le fruit d'une idée de deux amis motards Emeric et Daniel, à la vue d'un autre collègue motard en panne en bas de l'immeuble de l'un des deux.

Plus tard rejoints par un troisième, Clément, ils décidèrent de mener leur projet à bien et de monter leur propre entreprise, Doc2Wheels !

Chaque conducteur de deux-roues qui se respecte est déjà passé par un garage ou concessionnaire pour une panne ou une réparation. Tout le monde sait que, en deux-roues, ce moment est plutôt fastidieux. Très rarement, un véhicule de prêt est proposé ou tout simplement disponible, sans véhicule pendant toute une journée ou plus. Devoir déposer son deux-roues puis aller le chercher. Que de galères ! Et si c'est une panne d'urgence ?! Assurance ou pas, c'est une galère !

Mais plus de panique, comme une évidence, nous voilà.

Nous sommes une entreprise qui partage des valeurs en lien avec le monde de la moto tel que l'esprit communautaire, la rapidité et la liberté.

Afin de mettre au mieux en avant nos valeurs et surtout de répondre aux différentes problématiques que nous avons identifiées, nous avons réfléchi à un concept adapté qui sera différent d'un garage classique, car ce n'est plus la moto qui vient au garage, mais le garage qui vient à elle.

C'est pourquoi, dès le lancement, une flotte de mécaniciens sera chargée de répondre aux interventions dites "d'urgence". Ces mécaniciens seront épaulés par un camion "Atelier-Mobile" qui sera chargé de répondre aux interventions classiques qui nécessitent une levée du deux-roues. Pour finir, nous aurons à notre disposition une camionnette tout équipée afin de pouvoir répondre à des réparations moins délicates, mais qui sera idéal pour rentrer dans votre sous-sol.

L'EXPERT DES DEUX ROUE QUI VIENT À NOUS

## 1.2. Concurrences

Nous n'avons pas de concurrent direct, cependant, il existe des concurrents indirects tels que les chaînes de réparations moto comme Dafy ou encore la Clinique du scooter.

Toutefois, ce marché possède plus d'indépendants que de grandes chaînes.

De plus, de manières générales, les conducteurs de moto font directement appel au constructeur pour réparer leur véhicule.

### 1.3. Partenariats

Nous aurons de nombreux partenariats tels que Cardy pour les pièces ou encore certains constructeurs afin que les utilisateurs soient en confiance. Nous serons également en partenariat avec l'assurance. Le but de ces partenariats est divers. Premièrement, cela va permettre de créer un climat de confiance entre l'utilisateur et la marque. En effet, en collaborant avec des marques connues comme Cardy, ou d'autres constructeurs ce qui apportera de la légitimité à votre projet. Cela rassure l'utilisateur sur la fiabilité et la qualité de votre expertise et de vos services. De plus, avoir des partenariats est aussi un moyen de renforcer la qualité et la disponibilité des services. En effet, les partenariats avec des constructeurs garantissent un accès direct à certains produits et certains services plus facilement, tandis qu'avec des fournisseurs comme Cardy, nous assurons la disponibilité des pièces essentielles. Enfin, collaborer avec des compagnies d'assurance montre une prise en charge globale des besoins de nos clients. En plus de prendre en charge la réparation de leur moto, de se déplacer et de garantir l'obtention des pièces nécessaires, vos services incluent une sécurité financière facile en cas de problème, ce qui ajoute une valeur significative à l'expérience utilisateur.

## 2. Situation actuelle

Doc2Wheels est actuellement en phase de création. Par conséquent, nous n'avons pas encore de situation actuelle. Toutefois, nous avons des objectifs que nous allons développer plus tard dans ce cahier des charges.

## 3. Présentation du projet

### 3.1. Périmètre de projet

Le périmètre du projet définit les limites du projet c'est-à-dire (les objectifs, fonctionnalités, zones géographiques), une extension future est prévue pour d'autres grandes villes en France et à l'international. Elle garantit une seule et même vision pour éviter les dérives qu'il peut y avoir sans avoir défini des limites.

Nos périmètres qui ont été définis sont notre zone géographique qui se situe principalement à Paris avec une cible plus étendue comme la région parisienne.

**Nous allons développer une application mobile permettant :**

La prise de rendez-vous pour les réparations et entretiens, le paiement en ligne, les notifications automatiques pour rappels d'entretien, les interventions de mécaniciens sur place et la gestion des urgences mécaniques comme une panne imprévue.

**Limites et contraintes :**

Des contraintes liés à la gestion des zones de forte demande. Nous aurions également besoin d'une interface simple pour les utilisateurs.

### 3.2. Nos cibles

Il existe plusieurs cibles à ce projet. Nous avons d'abord les motards en milieu urbain ou périurbain qui sont souvent confrontés à des contraintes de temps, mais aussi de budget. Ils cherchent des solutions rapides et pratiques afin de réparer leur moto sans devoir passer par des étapes longues et coûteuses, comme appeler un dépanneur ou attendre des jours pour la réparation. De plus, nous avons jugé bon de viser en premier lieu les grandes villes telles que Paris qui concentre un grand nombre de motards ou d'usagers qui dépendent de leur véhicule. Cela crée un marché potentiel significatif, avec des besoins réguliers et une forte demande pour des services rapides et économiques. En ciblant des personnes qui n'ont ni le temps, ni de trop gros moyens pour des réparations traditionnelles, la marque se positionne comme une solution plus pratique et abordable que les options conventionnelles. Cela va attirer le client.

### 3.3. Objectifs fonctionnels

Les objectifs fonctionnels finaux de ce projet sont :

- Une identité visuelle qui comprend un logo, des couleurs et des typographies minutieusement choisis afin de correspondre au mieux aux valeurs que nous souhaitons transmettre, mais aussi, une identité visuelle qui parle à nos utilisateurs.
- Création d'un parcours utilisateur et d'une architecture UX, afin que nos utilisateurs aient la meilleure expérience possible sur notre site.
- Une application avec un système de prise de rendez-vous en ligne et de gestion des interventions pour la réparation de deux-roues.
  - Un système de génération de devis et de factures automatisée.
  - Un canal de communication direct avec les mécaniciens pour obtenir des conseils et suivre les interventions.
  - Un système de tutoriel intégré pour certaines réparations simples ce qui permettra à l'utilisateur
  - Un système d'historique des interventions
  - Un système de suivi en temps réel du camion-atelier
  - Un système de support multi-langues
  - La gestion d'un abonnement
- Une campagne de communication, qui contient de la stratégie et des visuels print ou encore réseaux sociaux et publicités pour attirer un maximum d'utilisateurs et pour pouvoir générer cet esprit de communauté.

Dans le cadre du développement du format vidéo, nous proposons des rendus en Motion design très travaillés, tels qu'une vidéo de présentation détaillée du camion-atelier ou encore des motion design pour nos réseaux sociaux afin d'enrichir plus donner vie à la marque.

### 3.4. Spécification technique ( outils utilisé, types de rendus )

Nous allons utiliser différents outils technique comme :

- Figma pour la conception de l'interface utilisateur et le prototype.
- Illustrator et Photoshop pour la création de visuels et d'éléments graphiques (icônes, bannières, illustrations du camion ou autre) utilisés dans l'application et dans le branding (logo, image de marque, etc).
- Indesign pour la création de visuels, des supports imprimables
- After Effects et Blender pour la création du camion animé et des tutoriels pour des réparations simples que nos utilisateurs peuvent effectuer.

## 4. Business modèle

Pour notre business model nous voulons aller au plus simple pour le client, nous avons donc choisi des formules par abonnement :

### 4.1. Abonnements (Revenus principaux)

Forfait basique (9,99 €/mois)

- Diagnostics à tarif réduit (sur site ou à distance via l'application).
- Accès à des réductions sur les interventions (15 % de remise).
- Rappels automatiques pour l'entretien périodique (vidanges, plaquettes, etc.).

Forfait premium (29,99 €/mois)

- Interventions illimitées (main-d'œuvre incluse, hors coût des pièces).
- Livraison offerte
- Priorité pour les rendez-vous, y compris en cas d'urgence.
- Invitation à des événements exclusifs.

### 4.2. Revenus complémentaires (Revenus secondaires)

Vente de pièces détachées (pneus, plaquettes, filtres, etc.) directement via l'application.

Frais pour services spécifiques, Réparations complexes, évènement ponctuelle

### 4.3. Publicité et partenariats

Intégration de publicités ou recommandations ciblées dans l'application :

- Assureurs moto/scooter (offres groupées avec abonnement).
- Fabricants d'accessoires (casques, vêtements).

### 4.4. Objectif

Notre objectif principal est d'atteindre un volume significatif d'utilisateurs, avec un objectif initial de 50 000 utilisateurs, afin de garantir une rentabilité durable. Plutôt que de baser notre modèle sur des prix élevés, nous misons sur une stratégie de volume, en rendant le service accessible à un large public grâce à des tarifs compétitifs.

À moyen et long terme, l'expansion dans d'autres grandes villes permettra d'élargir considérablement notre bassin d'utilisateurs potentiels, en répondant aux besoins similaires des motards et scooteristes dans ces zones urbaines. Cette approche nous offrira une opportunité de croissance scalable et renforcera notre position comme référence incontournable pour la réparation mobile de deux-roues.

De plus, l'effet de réseau généré par une base d'utilisateurs élargie favorise des partenariats stratégiques (assurances, fabricants, flottes professionnelles) et des économies d'échelle, renforçant notre modèle économique.

## 5. Tableau de faisabilité

Tâche	Note	Budget	Temps	Compétence	Commentaire
Logo	7/10	950€	2 jours	Graphiste spécialisé en branding.	
Charte graphique	6/10	1500€	5 jours	Designer graphique expert en identité visuelle.	
Modélisation d'un atelier mobile	8/10	4000€	2 semaines et demis	Modélisation 3D	Le délai est raisonnable mais le budget peut être juste
Motion design d'un atelier mobile	8/10	3000€	2 semaines	Motion designer avec expérience en animation de concepts.	Tâche longue mais faisable. Requiert une bonne coordination avec le motion designer
Stratégie marketing	5/10	1500€	5 jours	Consultant en marketing ou agence spécialisée.	Prioriser les points critiques
Campagne affiche print	2/10	3200€	2 semaines	Graphiste publicitaire ou agence de communication.	Un design simple mais impactant est à privilégier
Campagne social media	3/10	2500€	4 jours	Social media strategist.	
Design du camion	5/10	250€	1 journée	UX designer ou consultant en expérience utilisateur.	
Cartographie du parcours utilisateur	7/10	1000€	6 jours	UX designer ou développeur d'applications.	
Wireframe	6/10	900€	3 jours		Prévoir des itérations pour valider les maquettes.
Ui design	6/10	2500€	1 semaines et demi	Designer d'interface utilisateur (UI).	
Prototype	4/10	1000€	5 jours		

## 5.1. Prix

Le tableau de faisabilité présente une section budget détaillé par tâches à réaliser. Globalement, le budget varie en fonction de la complexité de la tâche. Par exemple, la modélisation 3D et le motion design nécessitent plus de ressources et surtout plus de temps. Pour ce projet, nous prévoyons un budget d'environ 22 300€ auquel nous recommandons d'ajouter une marge de 10 à 15 % ( environ 2 230€ à 3 345 € ) afin d'anticiper les imprévus ou ajustement nécessaires. Cela permettra de couvrir d'éventuelle livrable supplémentaire.

Détails du budget :

### Conception visuelle et identité de marque :

Pour le logo, la charte graphique et le design UI / UX nous avons un budget significatif d'environ 7 950 €.

### Modélisation et motion design :

Pour ces tâches techniques, nous avons prévu un budget total de 7 000 € justifié par la complexité de la tâche.

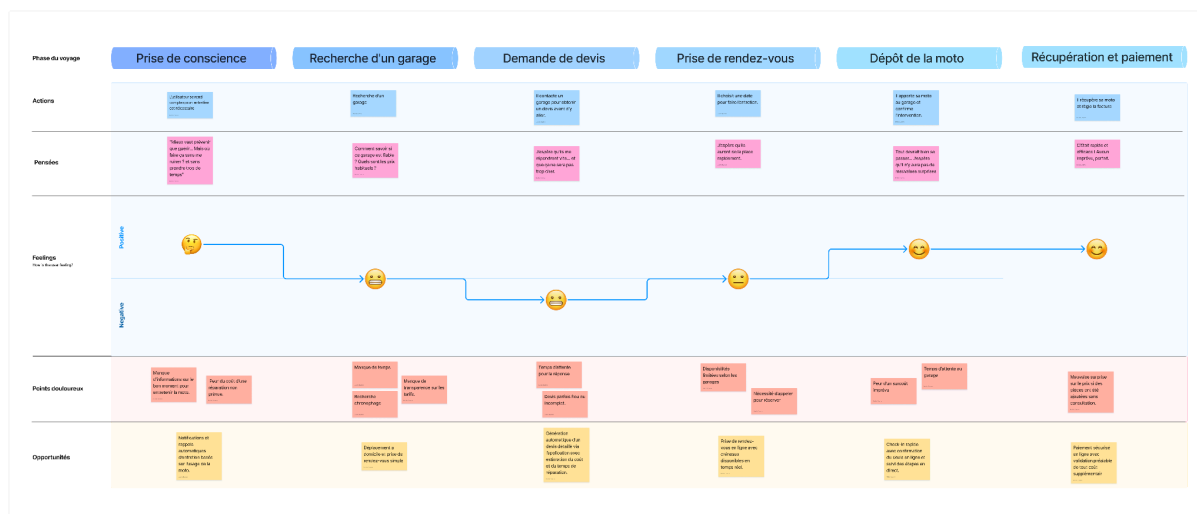
### Marketing et communication :

Les campagnes publicitaires et la stratégie marketing mobilisent 8 700 € afin d'assurer un lancement efficace et une communication ciblée sur les réseaux sociaux et dans les médias physiques.

# 6. Application

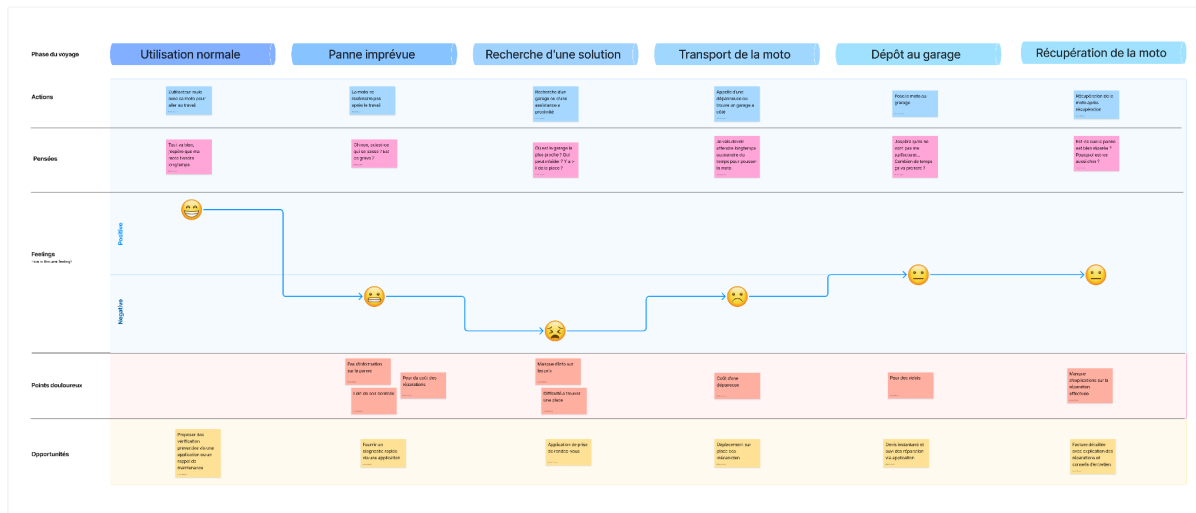
## 6.1. User journey

Panne hors du domiciles :





## Réparation préventive :



## 6.2. Sitemap

### SITE MAP

