



EDHEC – CAS ENTREPRENEURIAT

Démocratiser un concept dans un secteur tangible

PRÉSENTATION DU CONTEXTE

EKIMO propose une nouvelle solution dans la démarche d'acquisition de biens immobiliers. C'est la première agence immobilière de France qui propose un système d'enchères pour acquérir un bien

Cette nouvelle approche permet de vendre un bien au prix qui résulte de l'offre et la demande et de fluidifier le processus de vente en n'affichant pas le prix souhaité par les vendeurs sur ses annonces

Avec EKIMO, les clients disposent de 24 heures chrono pour acquérir un bien lors d'une vente aux enchères. Le client propose un prix et, si coup de cœur, surenchérit.

Le principe est simple : première étape, EKIMO organise trois semaines de visites, où chaque acquéreur potentiel peut participer, à condition d'être inscrit. Deuxième étape, si la maison ou l'appartement séduit l'acquéreur, il a la possibilité de faire une première offre. Sachant que d'autres clients peuvent surenchériser. Le système d'enchères se déroule sur 24 heures.

Présentation de la problématique : Comment EKIMO peut réussir sur son marché à s'imposer et changer les habitudes des consommateurs dans un système tangible ?

Infos entreprise :

Site : <https://ekimo-immobilier.com/>

Contact : 06 85 46 01 03 (mettre nom/prénom du contact et adresse mail plutôt que numéro de tel)

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Lors du TD1, vous effectuerez des recherches pour présenter les créateurs, leurs parcours et compétences, leurs modèles sociétaux et parentaux et le processus de création.

Quel est le marché ?

D'où vient l'idée principale selon vous ?

Est-ce novateur ? Quels sont les éléments différenciants ?

Préparer un questionnaire pour le RDV avec le/la entrepreneur dans les prochains jours

Lors du TD2, vous présenterez la structure juridique, les fonctions, l'écosystème, les financements et les aides sollicitées pour la création, le développement de cette structure, ses données financières, son pivot, ses erreurs, adaptations et changements (s'il y a) et leur éventuelle démarche RSE.

Lors du TD3, vous présenterez votre travail à l'oral à l'aide d'un support.

ETUDE DE CAS

En parallèle des premiers TDs et lors du TD4 et TD5, après avoir réalisé une étude de marché des solutions pouvant permettre à un concept de s'ancrer dans un secteur historique, vous accompagnerez la société EKIMO dans le cadre de la problématique évoquée.

1. Étude du marché des EPI (PESTEL / PORTER / SWOT)

2. Définition des cibles-personae

3. Réponse à la problématique et préconisations opérationnelles

- Identifier les étapes principales du projet entrepreneurial (inclure un rétroplanning)

- Établir un plan d'action
 - o Canaux de com'online/offline
 - o Rétroplanning
 - o Actions spécifiques B2C/B2B

4. Cas pratique : élaboration de la stratégie de développement. - Fichier de prospects

- Outils de communication offline / online
- Réalisation de supports visuels
- Elaboration budget -

6. Quelle(s) offre(s) pourriez-vous proposer à la société pour assurer son développement organique ?

- Vous intégrerez votre idée dans un pitch deck lors de la présentation orale. **Soyez créatif !**

7. Préparez un pitch **Deck de 3 min** que vous utiliserez pour défendre votre projet / votre idée devant de potentiels investisseurs – (le document représentera un minimum de 25 pages)

Vous présenterez votre travail à l'oral lors du TD6 à l'aide d'un support pour appuyer votre propos.