**Business Model : Parlons peu, parlons business**

Consigne : Créer un business model sur le produit de votre choix. Cela peut être un produit existant ou un produit inventé.

Le produit : Application de recommandation de restaurant à Paris

ETAPE 1 : Comprendre le marché

* Paris fait partie des capitales gastronomiques. On y retrouve des milliers de restaurants, de tous types. Plusieurs plateformes existent déjà : TheFork, Google Maps, TripAdvisor… cependant aucune des ses plateformes ne permettent une recherche personnalisée et précise.
* Les personnes recherchent de plus en plus d'expérience unique leur propres critères

ETAPE 2 : Définir votre proposition de valeur

* Le produit aide les utilisateurs à trouver le restaurant idéal à Paris en fonction de plusieurs critères : budget, localisation, ambiance, type de cuisine, besoin spécifique (végétarien), avis.
* L’objectif est de simplifier la prise de décision pour les personnes cherchant un restaurant à Paris

ETAPE 3 : Identifier votre marché cible

* Les parisiens : jeunes, actifs, couples, célibataires : qui cherchent un restaurants à paris
* Les touristes qui souhaitent découvrir Paris et sa gastronomie

ETAPE 4 : Concevoir votre modèle économique

On peut imaginer deux utilisations de la platformeforme :

* Une gratuite : on peut rechercher par prix et par localisation
* Une payante : il y a plus de fonctionnalité, un abonnement premium

On peut aussi imaginer que si les personnes réservent via la plateforme, les restaurants partenaires paient une commission.

On peut aussi imaginer d’inclure des publicités.

ETAPE 5 : Elaborer votre plan de marketing et de vente

* marketing digitale : campagne sur TikTok et Instagram avec des influenceurs culinaire parisien
* Partenariat : collaboration avec les restaurants parisien, intégration du produit dans des plateformes touristiques
* Inciter à l’utilisation du produit : Parrainage ; essai gratuit pendant 1 mois

ETAPE 6 : Evaluer et ajuster

* Nombre de téléchargements du produits
* Nombre de réservations effectuées via la plateforme
* Taux de satisfaction des utilisateurs
* Enrichir les filtres en fonctions des retours utilisateurs
* Tester de nouveaux partenariats : livraisons par exemples