Idée : location d’appartements entre particuliers

**Profil du client :**

Français en France ou à l’étranger (VIE, stage) souhaitant louer un bien en France avec un budget restreint dédié aux honoraires et une urgence pour trouver une location.

**Besoin du client :**

Rechercher des appartements en déléguant le processus de recherche à une tierce personne

Formulaire de critères

Proposer un algorithme d’optimisation et de classification (K Moyenne) : faire référence aux sites de publications d’annonces classiques

Chercher le profil de la personne qui s’occupera du processus de visite

**Les acteurs :**

1. Le client : toute personne en recherche d’un logement
2. Le vérificateur, le visiteur, : il s’engage a prendre des photos et des vidéos « en temps réel » et les envoyer au potentiel locataire, organoise via une forntionnalité de la plateforme un live streamung, snapchat, …
3. Le propriétaire : organoise via une forntionnalité de la plateforme un live streamung, snapchat, … si intéressé

**Les fonctionnalités :**

Système de notation : l’idée de Mehdi par exemple, note du quartier (calme/bruit, vie nocturne, service d’urgence, acceccibilité (transport), vis-à-vis, parc ..) , des écoles à proximité,

Vérification des sources : data.gouv, tripadvisor, yelp ,...

Calculs d’itinéraire du logement en question et les services à la personne dans zone de chalandise

Positionnement par rapport au marché :

La concurrence :

1. **Services entre particuliers :** Leboncoin, PAP : une plateforme qui offre une visualisation des annonces et la mise en contact avec les propriétaires
2. **Service Particuliers / agences :** B2C les agences classiques, BienIci, SeLoger, LeboncoinPro

leur offre consiste à mettre en relation les demandeurs et les agents immobliers qui facturent des honoraires assez elevés pour le budget des clients.

Notre offre :

Service personnalisé à la personne :

Service recherche

La plus-value de notre offre :

1. Service personnalisé au client pour la recherche d’appartement : un vrai professionnalisme offert par des particuliers : une recherche d’appart personnalisé avec des critères bien ciblés pour cerner les besoins de nos clients.
   1. Critères de sélection variés
   2. Personne indisponible pour la recherche et les visites d’appartement : sur la meme ville , personne en mobilité nationale et internationale
   3. Frais de services plus abordable (puisque vous ne passez pas par agence)
   4. Gratuité de la première visite pour tester la prestation (stratégie marketing) (innovation ??)
   5. Accompagnement du client jusqu’à la signature du bail (Planification des RDV)
2. Service au propriétaire après la signature des baux (par exemple travaux, électricité, plomberie, carrelage)
   1. Opportunité de travail pour les petites entreprises type plomberie, chauffage, etc (leur trouver un marché avoir une commission en plus)
3. Opportunité de travail au particulier passionné par l’immobilier (système de note, super vérificateur pour gagner en notoriété (example stéphane platza et la publicité qu’il fait pour les jeune agent immobilier)

**Commission :**

* Service de base : Vérification des annonces et envoie des photos au client qui va paye les visites. Le prix de la visite est calculé en fonction du déplacement que vas effectuer le vérificateur qui diffère d’une commune à une autre.
* Version Premium : Option live streaming de la visite et poser les questions en directe par live chat.

Choix de prestation par le client :

Prestation 1 : une simple visite

Prestation 2 :

**Risques :**

Client et vérificateur prennent contact en dehors du site

Le client n’est pas satisfait de la prestation du vérificateur 🡺Action : Remboursement hors frais de services.

Gestions des annulations : client annule la visite 24 avant la date 🡺 Action : pénéliser le client à 50% du

Pour la prochaine fois :

Succès story air b&b

Comment fidéliser et fédérer les utilisateurs de la plateforme (clients et vérificateurs) en se basant sur des succès story de airb&b blabla car