Modèle d’affaires

Maintenant que notre produit final commence à se concrétiser, notre projet est rendu au point où nous pouvons développer un modèle d’affaires qui conviendrait bien à la commercialisation de notre produit. Ainsi, nous choisirons un modèle d’affaire, le développerons en décrivant nos hypothèses et nous utiliserons un tableau de validation qui nous servira à valider ou invalider notre hypothèse la plus risquée.

1.

En tant qu’entreprise, nous utiliserons le modèle d’affaires *freemium* pour commercialiser notre produit. Ce type de modèle consiste à offrir un service de base à tous les clients et un service payant pour pouvoir utiliser les fonctions avancées ou *premium*.

Dans notre cas, nous vendrons notre système de rideaux intelligents à un prix relativement bas. Ce produit inclut comme fonction de base, d'ouvrir et de fermer les deux rideaux en même temps (rideaux pas indépendants). La fonction de base comprend aussi la commande vocale (ex: Google Home, Amazon Echo, etc.) et/ou une télécommande. Pour un prix supplémentaire, les usagers pourront accéder à des fonctions plus avancées, par exemple : contrôler les rideaux indépendamment, ouvrir les rideaux à une heure donnée (comme une alarme), ouvrir les rideaux partiellements, contrôle par téléphone intelligent, etc.

De plus, nous intégrons aussi l’aspect «les clients comme main-d’oeuvre gratuite» à notre modèle *freemium*. Cet aspect sera centré sur le service d’installation, où au prix de base, les clients devront installer leur propre produit. Pour un prix supplémentaire, les rideaux intelligents peuvent être installés professionnellement par notre entreprise.

Comme justification, l’achat de base permet à tous nos clients d’avoir accès à système de commande vocale pour leurs rideaux. Cette tactique vise surtout notre clientèle à mobilité réduite, qui cherche à retrouver une partie de leur indépendance, mais qui n’a pas nécessairement beaucoup d’argent à dépenser pour cela. Les fonctions *premium* visent surtout notre clientèle qui cherche plus de commodité dans leurs vie quotidienne. Une plus grande partie de cette clientèle est confortable financièrement, recherche un supplément à leur vie quotidienne et peuvent se permettre l’installation professionnelle ainsi que les fonctions avancées.

2.

Tableau du modèle d'affaires

<table>
<tr><th colspan="2">Comment?</th><th>Quoi?</th><th colspan="2">Qui?</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Partenaires clés:
- CEED
- Makerspace
- Les gérants de projet
- Centre Brunsfield</td><td>Activités clés:
- Gestion de chaîne de production
- Installation du produit</td><td rowspan="2">Proposition de valeur:
- Adresse le manque d'autonomie
- Adresse une quête de confort</td><td>Relation avec les clients:
- Aide les clients dans leur vie de tous les jours</td><td rowspan="2">Segments de la clientèle:
- Personnes à mobilité réduite
- Personnes à la recherche de plus de commodité</td></tr>
<tr><td>Ressources clés:
- Imprimantes 3D
- Solidworks
- Arduino
- Blynk
- IFTTT</td><td>Canaux de distribution:
- En personne
- Livraison (commande en ligne)</td></tr>
<tr><th colspan="5">Combien?</th></tr>
<tr><td colspan="2">Structure des coûts:
- Main d'oeuvre
- Composantes électroniques
- Matières premières</td><td colspan="3">Source des revenus:
- Vente des produits par unité
- Service d'installation payant</td></tr>
</table>

3.

Afin de développer un modèle d'affaire sensé, nous avons dû faire plusieurs hypothèses de base. En effet, n'étant en possession que d'un prototype de nos rideaux présentement, et n'ayant pas fait d'étude de marché, nous ne pouvons qu'émettre des hypothèses sur la façon dont nous pourrions commercialiser notre produit.

Premièrement, nous posons l'hypothèse que notre produit final s'installe facilement avec divers types/modèles de fenêtres et de rideaux. En effet, nous aurions beaucoup de difficulté à commercialiser notre produit si celui-ci ne convenait qu'à une petite portion de notre clientèle, qui possède les bons rideaux et dimensions fenêtres. De plus, nous comptons proposer notre produit moins cher à ceux qui désirent l'installer par eux-mêmes, ce qui réduirait nos coûts et le

rendrait plus abordable. Pour que ce soit réaliste d'offrir cette option, il est impératif que le produit soit simple à installer.

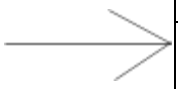
Deuxièmement, nous avons aussi comme hypothèse qu'un marché de taille convenable existe pour notre produit. Effectivement, nous ne pouvons faire une étude de marché en bonne et due forme, mais, vu la popularité des *smart homes* et de certains produits comme les lumières contrôlées par la voix, nous pensons qu'il est tout à fait raisonnable que notre produit intéresse assez de gens pour qu'il soit rentable de le commercialiser.

Comme troisième hypothèse, nous avons développé notre modèle d'affaires sur la base que notre produit final pourrait être créé à un coût abordable par une chaîne de production. En effet, nous savons, de par l'étalonnage effectué, que de la compétition existe sur ce marché dans lequel nous souhaitons faire notre entrée. Ainsi, nous désirons battre cette compétition en offrant notre produit à coût peu élevé, ce qui est raisonnable puisque nos coûts en matériaux sont assez bas. Il faudrait donc que la chaîne de production soit suffisamment efficace pour avoir de bas coûts de main d'oeuvre, puisque le nombre d'heures que nous mettons à la construction de nos prototypes est beaucoup trop haut pour que sa commercialisation soit rentable sans modèle de production plus efficace.

Finalement, notre quatrième hypothèse est que la plupart des gens intéressés ont un setup simple pour leur wifi. Effectivement, puisque l'Arduino dans notre produit communique au système de commande vocal au travers du wifi du client, il ne pourra pas établir cette communication si le wifi requiert plus qu'un simple ssid et login. Ainsi, il faudrait que la plupart de notre clientèle aille un wifi setup assez simple pour que nous puissions leur vendre notre produit.

4.

Tableau de validation

<table>
<tr><td>Hypothèse la plus risquée :
Ce que nous concevons est compatible avec la plupart des rideaux.</td><td rowspan="3">Résultats
  </td><td colspan="2">Validé</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Méthode :
Pour valider cette hypothèse, nous allons faire des tests sur divers types de rideaux qui se retrouvent dans les maisons. Pour ce faire, nous prendrons les rideaux qui sont utilisés dans les maisons des membres du groupe. Ensuite, pour une plus grande variété, nous irons à un magasin qui vends plusieurs types de rideaux, tel que Rona, et essayer notre système avec ceux-là. Après ces essais, nous devrions être en mesure de bien vérifier notre hypothèse.</td><td>Étape 1 :
Nous avons testé le fonctionnement du système dans les maisons de chaque membre du groupe. Un membre du groupe avait des rideaux semblables à ceux du client, deux autres avaient des rideaux très différents, à style « stores » et un autre avait des rideaux quasi-identiques à ceux du client. Les rideaux semblables et identiques sont très compatibles à notre produit tandis que les rideaux style « stores » ne fonctionnaient pas.</td><td>Étape 2 :
Nous sommes ensuite allés à Rona pour tester notre produit sur une plus grande variété de rideaux. Nous avons testé notre produit sur 5 différents types de rideaux qui varient en terme de poids et de style. Après ces tests, nous avions une bien meilleure aperçu de la compatibilité de notre projet.</td></tr>
<tr><td>Critère de succès minimal :
Le résultat le plus faible que nous pouvons accepter est que le produit fonctionne seulement avec les rideaux qui sont dans la chambre de notre client actuel. Ceci est notre premier objectif et le moindre que nous pouvons nous permettre d’accomplir puisque cela démontrerait que notre produit fonctionne dans au moins un cas.</td><td colspan="2">Résultat :
Nous avons conclu que notre produit fonctionne seulement pour les rideaux qui sont semblables à ceux qui sont utilisés par notre client. Plus spécifiquement, les rideaux les plus compatibles sont ceux qui sont faits en tissus léger, qui sont libres de bouger de gauche à droite sans restrictions et qui n’ont pas déjà un mécanisme qui leur permet de s’ouvrir (comme c’est le cas avec les stores). En effet, notre produit bouge les rideaux de gauche à droite seulement et requiert des rideaux assez légers puisque les moteurs ne sont pas très puissants. De plus, il est nécessaire d’adapter la taille de notre produit spécifiquement à la largeur d’ouverture de rideaux voulu, mais cela se fait assez simplement.</td></tr>
</table>

En conclusion, nous avons choisi, dans le cas où nous commercialisons notre produit, un modèle d'affaire *freemium* en y incorporant aussi l'aspect «les clients comme main-d'oeuvre gratuite». De plus, nous avons conçu un modèle d'affaire répondant aux questions comment, quoi, qui et combien en se basant sur plusieurs hypothèses, dont nous avons testé la plus risquée, soit la question : est-ce que ce produit fonctionne sur tous les rideaux? Notre critère de succès minimal ayant été satisfait et même légèrement dépassé, nous avons validé cette hypothèse. Ainsi, nous nous sommes ouvert la porte qui mène à la commercialisation de notre produit, et un prototype final de grande qualité nous permettrait éventuellement de l'emprunter.