

Développez votre projet innovant (Partie 2_Activité)

Corrigé type

Dimension 1 : Les différentes catégories d'utilisateurs

Il convient là d'essayer de trouver la base de segmentation la plus simple des conducteurs à San Francisco.

Au premier niveau, on peut donc proposer la décomposition suivante :

- Professionnel
- Particulier

Il est en effet probable que le professionnel et le particulier n'ont pas la même attitude face à la principale alternative au parking public, qui sont les parking privés...

Au 2^{ème} niveau, on peut essayer de décomposer par « CSP » :

Pour les professionnels

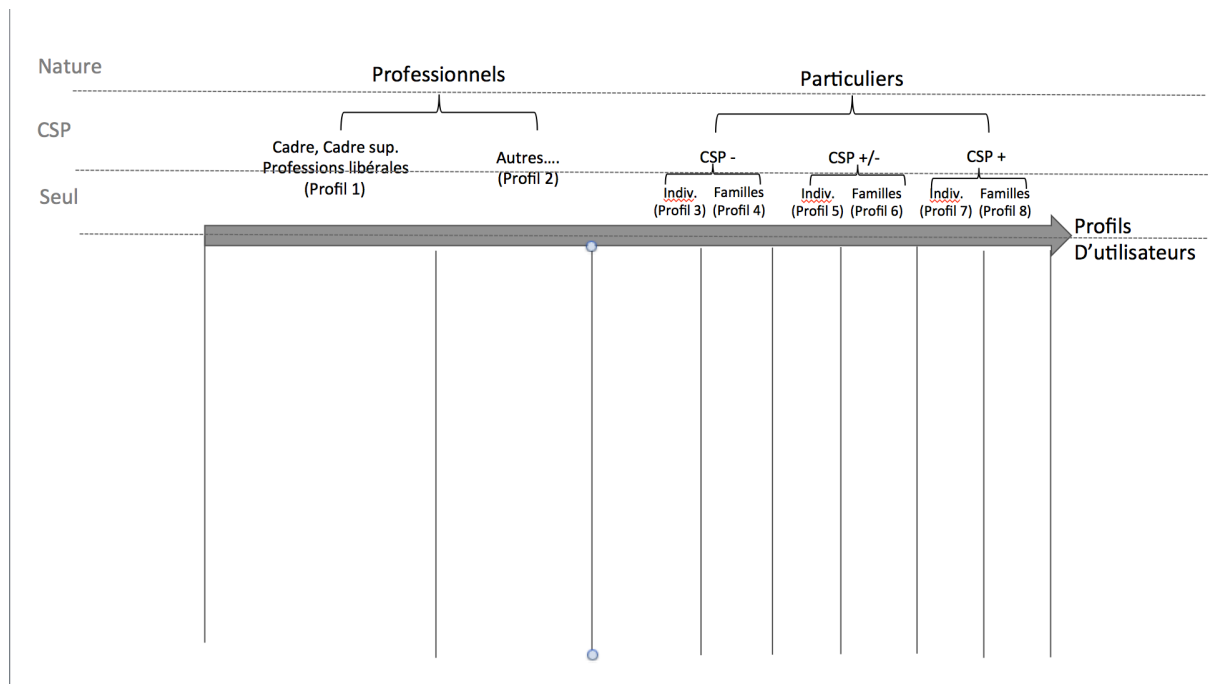
- Cadre, cadre sup, Prof Libérales, etc. (profil 1)
- Autres (profil 2)

Pour les particuliers,

- CSP inférieur
- CSP moyenne
- CSP +

On peut également distinguer les individus et les familles

Ceci conduit à la représentation suivante sur le 1^{er} Axe. On a donc identifié ici 8 profils types



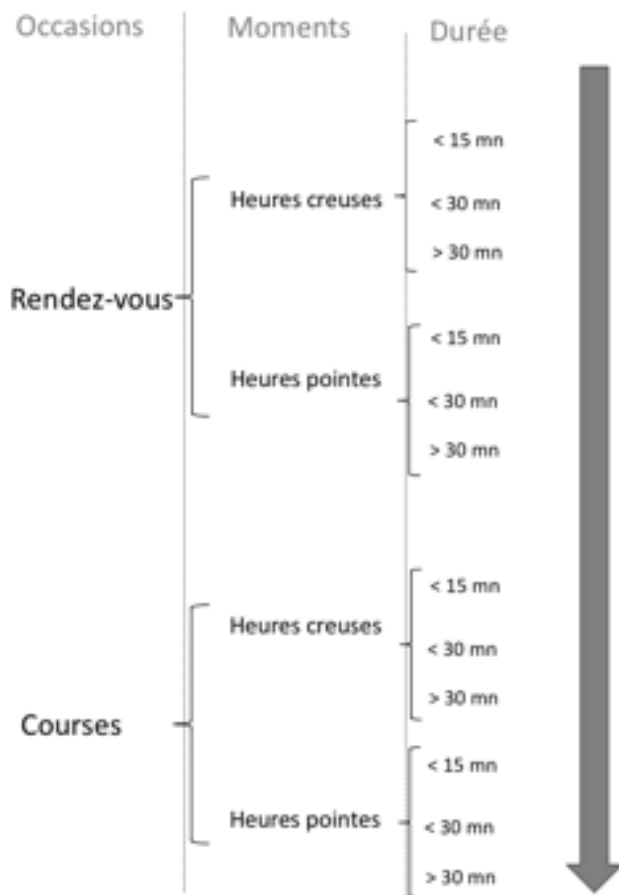
Dimension 2 : Les différentes hypothèses de proposition de valeur et de scenarii d'usage (colonne verticale)

Dans ce cas, il faut essayer d'identifier les principales variables permettant de segmenter les cas de recherche de parking

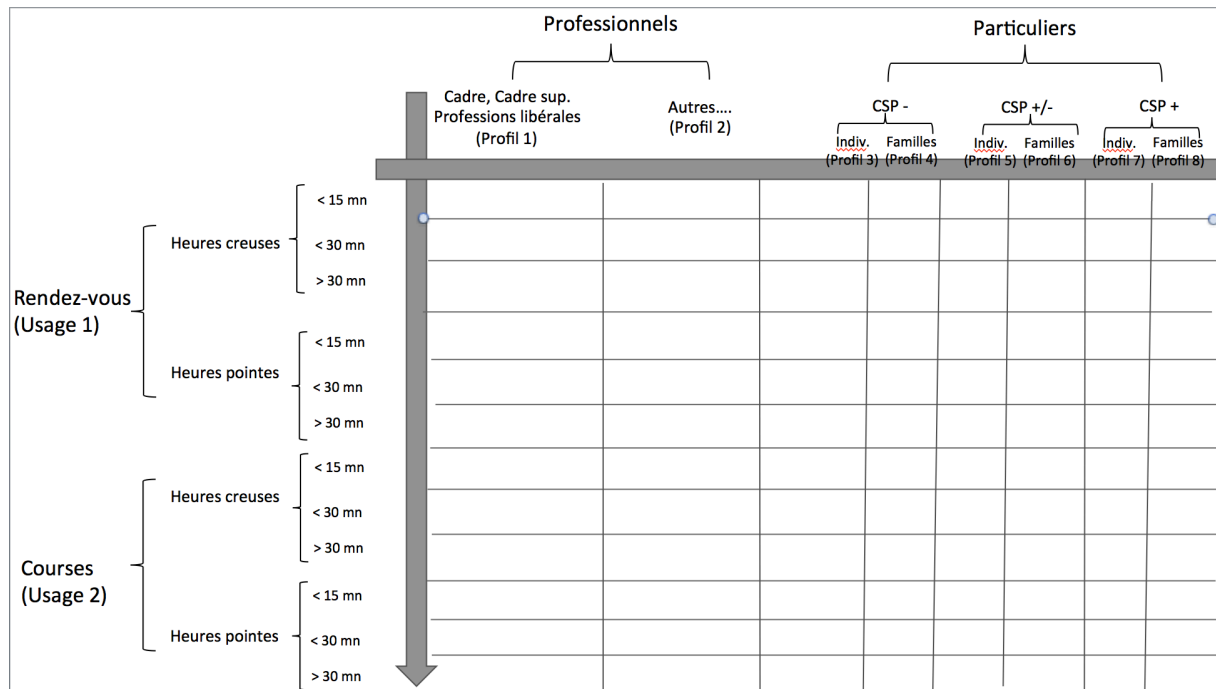
On peut proposer les variables suivantes :

- Durée de l'arrêt qui peut avoir un impact sur la recherche.
- Occasion de déplacement : rendez-vous, courses
- Le moment de la journée en distinguant les heures de pointes et les heures creuses.

Ceci conduit à la proposition suivante de représentation de l'axe vertical



Et en combinant les 2, on arrive à la représentation suivante de la matrice de marché potentiel de Sweetch.



Vous voyez que, malgré la simplicité de l'idée, on arrive à une représentation assez large, comprenant un grand nombre de use case différents.

A partir de là, on pourra éliminer certains cas qui semblent sans intérêt : ainsi le cadre qui va à un rdv supérieur à 30 minutes, aux heures de pointes, va probablement aller dans un parking privé.

Mais, la valeur de l'exercice est de forcer à regarder en focus large les différents use case susceptible de nourrir le démarrage et le développement de l'activité. Également, cette représentation va fournir un guide qui va orienter le travail d'investigation pour déterminer les différents use case du marché adressable.