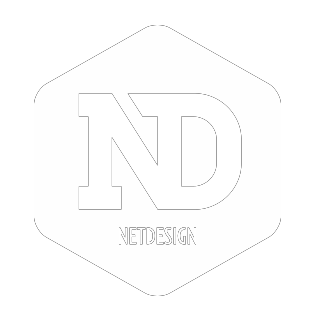
**BookandMoove**



# Mission d’accompagnement :

stratégie digitale et stratégie d’entreprise

### Projet : 2016 – consulting Auteur : Jean Marie Gomila

Dirigeant de l’AGENCE NET DESIGN SAS [jmgomila@agencenetdesign.com](mailto:jmgomila@agencenetdesign.com)

T. 04.50.244.244

P. 06.83.17.80.44

### Date : 21/04/16

SOMMAIRE

[NOTRE AGENCE, INTERVENANTS 4](#_bookmark0)

[APPROCHE méthodologique 5](#_bookmark1)

[DEVIS 6](#_bookmark2)

CONTEXTE

Marc ROUSSEAUX porte le projet d’entreprise « BookandMoove» :

* Projet qui se positionne sur le marché des activités outdoor, secteur tourisme
* Offre de services innovante sur un marché demeuré très traditionnel et segmenté
* Sorte de stratégie Metoo de Uber adaptée aux activités sportives et ludiques
* Une offre de valeur intéressante pour l’ensemble des acteurs

### NOTREAGENCE, INTERVENANTS

Notre agence en quelques mots :

* 18 années d’expérience acquise. Une des plus grandes longévités du secteur et une expérience diversifiée sur tous les secteurs d’activité (tourisme, industrie, B2B et B2C…)
* 30 collaborateurs experts en consulting, développement, design, management de projets digitaux, marketing web (acquisition, marketing automation, community, analyses)
* Agence classée dans le top10 Rhône-Alpes

Intervenant(s) :

* Jean-Marie GOMILA. CEO de l’AGENCE NET DESIGN (agence digitale), gérant associé de KERN (conseil en stratégie de marque), professeur vacataire en stratégie 2.0 à l’Université de Grenoble, investisseur Business Angel (Webmecanik…), co-fondateur de la start-up Place de la Loc, fortement impliqué dans les milieux économiques (ex Président CGPME 74, co-fondateur G147, Frenchtech, Citia…) et de la formation (membre du CA de l’IAE Université Savoie Mont-Blanc, CA du Club Entreprises)
* Guillaume RAILLARD : fondateur de l’agence KERN (conseil en stratégie de marque), a occupé des fonctions en agence de communication (PUBLICIS, EURO RSCG) et chez l’annonceur (responsable communication SOMFY, CMA CGM, FRESENIUS), spécialiste de la communication outdoor (OSV, Cluster Montagne, Compagnie des Alpes, Megève…)
* Autres intervenants potentiels : Mathieu MONTEBIANCO (UX DESIGNER – concepteur), Hassen YENNECK (Responsable du pôle Conseil, professeur en tourisme et digital à l’Université de Savoie Mont-Blanc)

### APPROCHE METHODOLOGIQUE

1. ETUDE MARCHE ET BESOINS UTILISATEURS

* Interview d’utilisateurs cibles
  + Prestataires d’activité
  + Clients potentiels
* Analyse conjointe des résultats

## BUSINESS MODEL

* Analyse du business model prévu
* Quelle est la création de valeur ?
* Le business model est-il scalable ?
* Raisonnons-nous par logique de captation de la valeur ou par offre de service ?
* Modèle Porter et les difficultés à l’entrée sur le marché des concurrents ?
* Mise en perspective SOLOMO

## STRATEGIE D’ENTREPRISE, STRATEGIE DE MARQUE

* Comment mettre en œuvre le projet ?
* Quelle faisabilité technique ? quels freins techniques ?
* Comment financer son développement ? puis son accès au marché ?
* Quel positionnement adopter ? quel nom ? quelle promesse ?
* Accompagnement pour établir un compte de résultat prévisionnel et autres éléments chiffrés

### DEVIS

1. PRIX CADRE

Nos interventions sont basées sur un tarif jour de : 900 €HT

## DEVIS FORFAITAIRE

Nos tarifs sont en euros HT.

|  |  |
| --- | --- |
| * Réunion, échanges, analyses | 4 500 € |
| * Enquête qualitative par formulaire | 1 800 € |
| * Enquête qualitative par interviews (1 jour pros + 1 jour particuliers) | 1 800 € |
| * Analyse et recommandations sur le business model | 2 700 € |
| * Stratégie d’entreprise, marque | 3 600 € |

BUDGET TOTAL 14 400 €

## CONDITIONS

Notre intervention est proposée sur une base forfaitaire dans la limite du raisonnable (nous pouvons dépasser le temps prévu initialement sans supplément).

Notre intervention s’effectue dans le respect strict de la confidentialité du dossier.

Règlements : acompte 30%, puis règlement espacés sur la durée de la mission. Solde à la remise du dernier livrable.

# Notes

MERCI