



REZERVO

Kre8r

Kre8r



REZERVO

1) Contexte

Pays de l'activité

France

Activité/secteur (architecture, art et culture, artisanat, design et arts visuels, media, publicité, multimédia, jeux en ligne, divertissement, impression et édition, traduction et interprétations, musique et arts de la scène, cinéma, télévision et radio)

Rezervo essaie de développer une application pour les petites entreprises et les entreprises locales, qui ont besoin d'une solution de réservation facile.



Objectifs de l'activité :

Julien et Sylvain sont deux jeunes Français qui essaient d'être leur propre patron. Ils ont une bonne expérience grâce à leur formation universitaire, mais ils veulent se différencier avec leur application.

Services/Produits (vous pouvez ajouter des photos)

Une application mobile facile à utiliser pour les personnes qui font des réservations, qui conduisent des véhicules :

- Système de réservation en ligne simple et sans engagement
- Solution de paiement en ligne
- Système de gestion de la clientèle en ligne

Description vidéo ici : <https://www.youtube.com/watch?v=FwawMomiIsU>

Cibles clients :

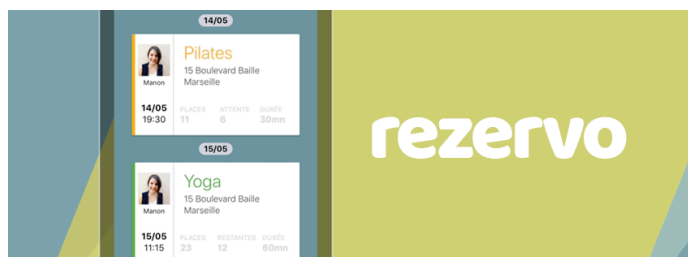
- Les auto-entrepreneurs, plus précisément les professeurs de yoga ou de Pilate. Toute entreprise individuelle qui a besoin d'un système de réservation pour développer ses activités.
- Les utilisateurs d'applications et de smartphones, et plus largement des médias sociaux

Business Model utilisé / Innovation

Cette solution a été développée pour faciliter les réservations pour les petites entreprises. Il ne s'agit pas d'une innovation de pointe ; l'objectif pour les créateurs était de trouver la solution la plus facile à utiliser pour les entreprises.

Cette application utilisera un système de points au lieu d'un système d'argent pour rendre les gens plus à l'aise dans leurs choix.

Page Facebook : <https://www.facebook.com/rezervo.fr/>



Financements, sources de financement

Les propriétaires de cette application, Sylvain et Julien, gèrent désormais leur entreprise comme une entreprise autofinancée. Ils veulent d'abord développer l'application localement, mais ils pensent déjà à l'avenir de REZERVO : elle pourrait se développer au niveau régional et national, elle pourrait être vendue ou pourrait devenir l'une des meilleures applications du monde.

Courte description de votre activité

(Comment l'idée est née, votre motivation pour vous lancer , Comment s'est organisé le temps entre la naissance de cette idée et le lancement, Influence de l'environnement externes et internes (réseaux, expériences, familles) , Les programmes d'aides mobilisés, l'aspect juridique de votre activité, votre implantation géographique, la demande identifiée, les idées originales lancées ou à lancer)

L'idée de développer cette application vient d'un besoin exprimé par un professeur de yoga, qui sera le premier client de l'application. Les deux créateurs, fraîchement diplômés, voulaient se lancer dans la vie d'entrepreneur.

Leurs diplômes en Développement Web et Web Marketing sont une base solide pour développer ce projet, et après une solide analyse de marché, ils décident de lancer leur application.

Après avoir examiné la concurrence, ils constatent qu'il n'y a pas de solution pour les petites entreprises. De plus, le potentiel d'une solution facile à utiliser localement semble être un sérieux avantage commercial.

Le secteur du yoga et le secteur du bien-être en général, sont en pleine croissance en France. De plus en plus de personnes lancent leur propre petite entreprise, ce qui accroît le potentiel du marché.

La première étape de leur stratégie consiste à se développer localement dans la région pour voir comment le marché réagit à la solution. Si celle-ci se passe bien, ils dupliqueront la solution de manière plus globale.



2) Impacts

Les défis *(problématiques qui ont émergées, les différentes perspectives)*

Développer une stratégie de marketing orientée localement a été difficile, parce que cette stratégie nécessite beaucoup d'actions qui prouvent votre connaissance du marché. Les créateurs doivent développer des partenariats locaux, mener une réflexion sur la stratégie globale de marketing et de communication.

Comment identifiez-vous vos clients *(Les techniques créatives utilisées pour distribuer votre offre auprès de cette clientèle/ Votre démarche Marketing)*

Utilisation de nombreux répertoires existant sur un site web spécifique pour obtenir des données sur la cible. De plus, les médias sociaux sont cruciaux pour rester au courant des besoins et toucher directement la cible.

Ils veulent développer le marketing des médias sociaux en effet, mais ils veulent aussi développer un marketing local à travers les partenaires locaux.

L'impact social *(s'il y en a un)*

Pas d'impact social dans le cas présent.

3) Solutions

Quelles sont les leçons apprises à travers le lancement de votre activité

Les solutions faciles et artisanales ont une réelle valeur ajoutée sur le marché. Si vous utilisez la différenciation correctement en travaillant sur vos valeurs et que vous manifestez un intérêt local, c'est que cela fonctionne.

Il est très important de penser le projet globalement du début à la fin, **devenir notre propre patron à travers le projet que nous voulons avec nos propres méthodes est possible.**

Références *(blog, site, réseaux sociaux, publications, etc....)*

<https://www.facebook.com/rezervo.fr/>

<https://www.youtube.com/watch?v=FwawMomIIsU>



Erasmus+

This project has been funded with support from the European Commission.

This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.