



BELLE EN SOIE COUTURE

Kre8r

Kre8r



BELLE EN SOIE COUTURE

Belle en soie
Couture

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)

Belle En Soie Couture conçoit et crée des robes de mariée et des accessoires sur mesure pour ses clients.

Objectifs de l'activité :

Services/Produits (vous pouvez ajouter des photos)

L'offre de belle en soie couture consiste en :

- La confection des robes de mariée
- La recherche d'accessoires adaptés
- L'équipe se rend au domicile du client pour le conseiller.



Cibles clients :

Femmes de 25 à 45 ans en bonne situation financière.

Business Model utilisé / Innovation

Le concept est très innovant grâce aux visites à domicile des clients ; ce concept est nouveau dans la ville de Marseille. Alors que les clients doivent généralement se rendre dans une boutique de robes de mariée, avec Belle En Soie Couture, ils peuvent choisir leur robe de mariée à la maison.

Financements, sources de financement

Belle En Soie Couture est une entreprise autofinancée.

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)

Tous deux passionnés par notre métier, nous avons voulu mettre en avant notre savoir-faire. Nous nous sommes d'abord interrogés sur le statut juridique, afin d'en trouver un adapté à nous deux. Nous avons choisi de nous diriger vers l'incubateur Couveuse Interface. En parallèle, nous avons créé notre collection, cherché des matériaux, calculé le dosage de chaque robe et accessoire.

Une fois le numéro de siret obtenu, nous avons commandé nos matières premières pour fabriquer nos onze prototypes (robes d'essayage). Nous avons mis en place un concept unique à Marseille : le conseil à domicile et la personnalisation de notre collection.



2) Impacts

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

En seulement un mois, nous avons dû créer onze robes de mariée pour la séance photo et ainsi être prêts pour la saison 2019.

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

Notre cible étant une clientèle aisée, nous avons décidé de prendre contact avec les différents prestataires travaillant dans le domaine du mariage (organisateurs de mariages, fleuristes, photographes) qui avaient déjà une expérience avec cette clientèle.

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

3) Solutions

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

- Nous avons compris que nous devions être **très organisés**
- Cette aventure nous a aussi appris à être **ambitieux, audacieux, patient et curieux**.

Les solutions apportées aux défis citées *(ci-dessus)*

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

www.belleensoiecouture.com

<https://instagram.com/belleensoiecouture>

<https://www.facebook.com/belleensoiecoutureofficiel>

belleensoiecouture@gmail.com



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.