



ATELIER #4

PROTOTYPER LES OFFRES DE SERVICES ET DE PRODUITS

cahier n°7, 28/06/2017

RÉSUMÉ

CE QUE L'ON A FAIT LE 22 JUIN 2017

L'objectif du dernier atelier du projet EUREKA ARLES était de réaliser un prototype en vidéo des concepts choisis. Avant de se répartir sur les tables de travail, les participants ont choisi un concept par groupe. Le premier temps, a été consacré à la scénarisation de la vidéo, à la préparation du pitch du concept, à la construction d'une voix off et des éléments nécessaires pour le tournage. De nombreux outils étaient mis à disposition (image, playmobile, légo...) afin de tourner votre vidéo.



QUELQUES DONNÉES :

→ **LE PITCH DU CONCEPT SÉLECTIONNÉ** : ce temps a permis à chaque groupe de déterminer l'ensemble des points importants du concept et sur lequel il est important de communiquer. Les participants ont aussi imaginé des noms, des slogans, des logos et bien d'autres choses donnant une âme à chaque projet co-imaginé.

→ **LES VIDÉOS «QUICK AND DIRTY»** : cette étape n'était pas un exercice facile, mais chaque groupe y est arrivé avec brio. C'est muni de ciseaux, de colle, de stylos, de crayons, de photos et de scotch qu'il devait faire une vidéo explicative en un plan séquence, c'est à dire en une prise vidéo et sonore. Les résultats vous sont présentés ci-dessous.

TEMPS DE L'ATELIER :
Durant la journée du 22 juin 2017
(de 14h00 à 17h00)

NOMBRE DE PARTICIPANTS :
15 personnes

LE LIEU DE L'ATELIER :
CCI d'Arles



1

NAVETTE FLUVIALE

→ TRAVERSER LE RHÔNE EN TOUTE AUTONOMIE

PROBLÈMES

- Aujourd'hui il est très long de passer d'une berge à l'autre à Arles, notamment quand on n'est pas proche de ponts. De plus, les déplacements sont polluants et peuvent être fatiguants. Et si une navette fluviale permettrait de traverser le Rhône en un rien de temps ?

GAGNER UN TEMPS PRÉCIEUX DANS LES TRANSPORTS



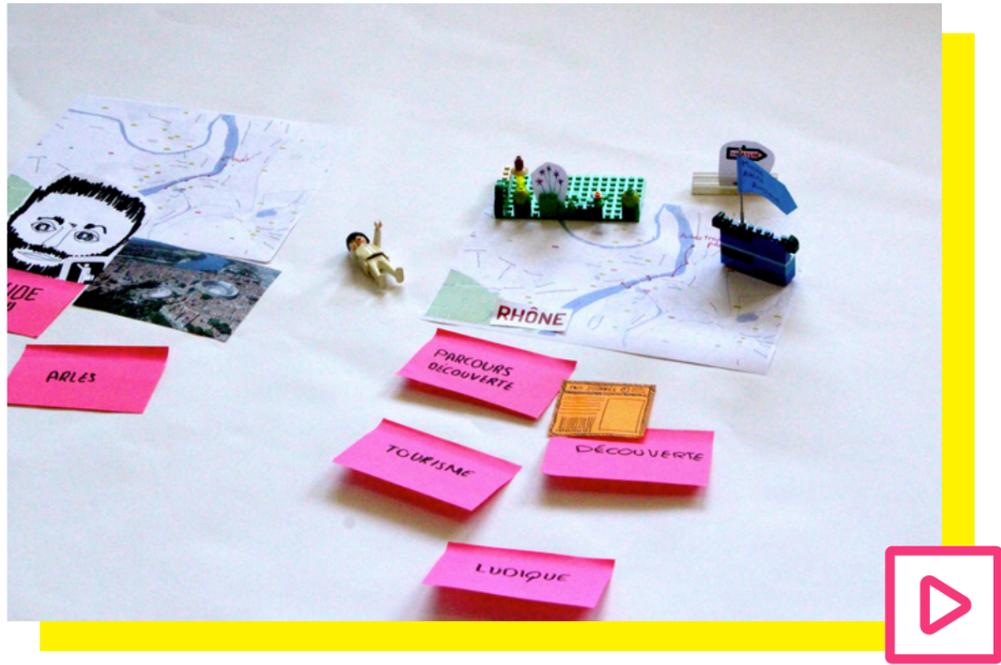
AUTONOMIE



RAPIDE



DÉCOUVERTE



→ Après les multiples moyens de déplacements terrestres, **les transports en commun conquièrent le Rhône**. Avec la navette fluviale, **traversez ou longez le fleuve grâce à de petites navettes autonomes** de 4 à 6 places. Un **écran tactile** est mis à disposition sur chaque navette afin de choisir la station où vous désirez vous rendre. Il existe également une option découverte permettant **de visiter Arles en descendant en toute sécurité le fleuve autour duquel la ville s'est construite**. Avec la navette fluviale, naviguer c'est s'amuser !

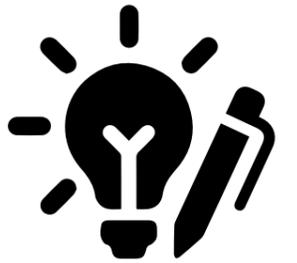


LE PROBLÈME

Aujourd'hui il est très long de passer d'une berge à l'autre à Arles, les déplacements sont polluants et fatiguants pour aller d'un point A à un point B

POUR QUI ?

- les touristes = 1,5 millions de touristes par an
- les actifs, les retraités / 50000 habitants sur Arles
- les habitants de la ville d'Arles
- les utilisateurs du centre-ville



SERVICE

Et si une navette fluviale permettait de traverser le Rhône en un rien de temps permettant un gain de temps, d'argent avec une démarche Ecoresponsable

QUE FAITES VOUS GAGNER À VOTRE CLIENT ?

- optimisation
- écomobilité
- dvp durable
- immersion touristique
- temps, argent une expérience innovante dans la découverte du patrimoine Arlésien

CONTRAINTES RÉDUITES

- trafic
- coûts
- pollution

LE PLUS ?

- + rapide - cher qu'un taxi
- ou un abonnement transport en commun
- libre service

CONSTRUIRE AVEC LES CLIENTS



PARTENAIRES

CEUX QUI ACHÈTENT, PRESCRIVENT OU VOUS CONCURRENCE ?

- constructeur naval / aéronautique
- sponsor commerciaux et numériques
- ENVIA partenariat

CEUX QUI AIDE ?

- les constructeurs
- les collectivités territoriales et l'Etat

CEUX QUI FINANCE ?

- Xavier Niels
- TESLA (transport alternatif)

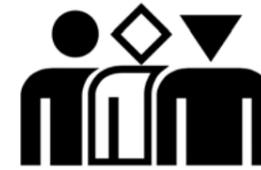


MOTIVATION

- pas de place dans le bus
- l'attente
- les odeurs des transports
- le bruit
- fermé
- écologie

POURQUOI CHANGER ?

- évolution des transports pour le bien de la planète
- innover technologiquement
- l'innovation ne se limite pas à la capitale
- promouvoir la ville, le patrimoine



SE DIFFÉRENCIER

QUE FAITES VOUS GAGNER À VOTRE CLIENT ?

- de la sérénité
- de l'autonomie
- du plaisir

PARTENAIRES EXCLUSIFS

- LUMA
- L'ACCM (communauté d'agglomération Arles Crau Camargue Montagnette)
- La ville
- VNF (voies navigables de France)

NOM, LOGO, SLOGAN

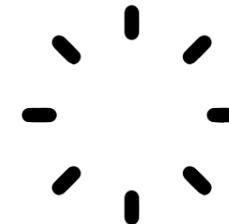
- FluviArles
- AutoRhône
- Sur le Rhône, elle trône
- Naviguer c'est s'amuser

ASPECT ATTRACTIF

- robotisation
- navettes autonome sans pilote
- autosuffisant
- matériaux qui captent de l'électricité
- accès à la data sur les circulations sur le Rhône

PAR QUELLE EXPÉRIENCE VOTRE CLIENT DÉCOUVRE L'OFFRE ?

- une journée gratuite
- partenariat institutionnel touristique



OFFRE



UN PRODUIT, UN SERVICE ?

- un service

UNE GAMME, UNE COLLECTION ?

PRIX ?

- un prix ou un abonnement
- abonnement découverte (1h) tarif découverte
- abonnement traversée

COMMUNICATION ?

- pub sur le bus
- site internet dédié
- office du tourisme
- panneaux
- réseaux sociaux



GAGNER DE L'ARGENT

LE PREMIER € ?

- un prix d'appel sur le premier mois
- la curiosité nous apporte notre 1^{er} euro

QUELLE MARGE ?

- petite marge
- location constructeur
- les 2 premières années

LA PLACE DU GRATUIT ?

ÉQUIPE



COMPÉTENCES

- créatif / innovant / efficace
- enthousiaste / entrepreneur
- partenaires / contacts

EXPÉRIENCES

- connaissance de la ville, des besoins
- segmentation du marché, village
- compétences managériales
- capacité à trouver des investisseurs

VALEURS

- écologie
- transparence du marché
- création d'emplois
- redynamisation de la ville
- valorisation d'un territoire local



2

FABRIQUE À BEAUTÉ

→ CRÉER DES PRODUITS HOME MADE ET NATURELS

PROBLÈMES

- Aujourd'hui nous connaissons mal les composants des produits de beauté ainsi que les risques pour la santé qu'ils peuvent engendrer. Et si une fabrique à beauté à Arles permettait de créer ses propres produits naturels en boutique ou à domicile ?

GAGNER EN CONNAISSANCE SUR LES COSMÉTIQUES



BEAUTÉ



COMPOSER



HOME MADE



→ La fabrique à beauté est un **magasin de soins et de produits de beauté permettant de fabriquer ses cosmétiques chez soi ou en magasin**. Le magasin propose un large **choix d'ingrédients** à utiliser afin de créer un produit final qui vous convienne et vous ressemble. La fabrique n'utilise que des **produits biologiques locaux**. Cette structure propose également des **ateliers à domicile** pour créer vous même vos recettes avec un professionnel. Avec la fabrique à beauté, ayez enfin **confiance dans vos cosmétiques**.



LE PROBLÈME

Aujourd'hui on ne sait pas ce que contiennent nos produits cosmétiques et d'entretiens et ils ont un impact sur notre santé et sur l'environnement. Joli packaging, joli marketing, belle promesse mais quelle réalité ? l'envers du décor et ses conséquences ?

POUR QUI ?

- 30 millions de ménage
- les personnes soucieuses de l'environnement, de la traçabilité des produits et de leur santé

SERVICE

Et si on créer une fabrique à beauté : responsable, naturel à proximité avec une maîtrise des contenants, des échange, des conseil, le tout en circuit court pour plus d'éthique cosmétique.

QUE FAITES VOUS GAGNER À VOTRE CLIENT ?

- sécurité
- bien être
- confort
- convivialité
- connaissances

CONTRAINTES RÉDUITES

- incertitude sur la composition, l'origine et les méthodes de production

LE PLUS ?

- conseils très personnalisés et spécialisés (pointu sur les ingrédients) qualités adaptés aux besoins des clients
- fabrication sur place
- événementiel
- recettes personnalisées

CONSTRUIRE AVEC LES CLIENTS

- chaque client peut proposer des recette (valorisant)





PARTENAIRES

CEUX QUI ACHÈTENT, PRESCRIVENT OU VOUS CONCURRENCE ?

- les clients potentiels
- les associations pour l'environnement et le développement durable
- les bloggeurs
- partenariat avec les marques locales, les producteurs et les commerçants éthiques

CEUX QUI AIDE ?

- une formation spécialisée des vendeurs
- la CCI
- les blogs spécialisés
- enquête auprès des clients

CEUX QUI FINANCE ?

- associations, adhérents ?

MOTIVATION



La non transparence auprès des consommateurs, l'utilisation de produits polluants et potentiellement cancérigènes sans information du consommateur

- informations opaques, voir inexistantes ou incompréhensibles

POURQUOI CHANGER ?

- marre «d'engraisser les multi-nationales» on privilégie la transparence et le local. Changer pour minimiser le nombre de produits dans la maison tout en maîtrisant le processus de fabrication avec les conseils avisés. Prendre soin de soi, de sa famille et de l'environnement.



SE DIFFÉRENCIER

QUE FAITES VOUS GAGNER À VOTRE CLIENT ?

- conseil et connaissance des produits
- formation des clients
- fabrication en live

PARTENAIRES EXCLUSIFS

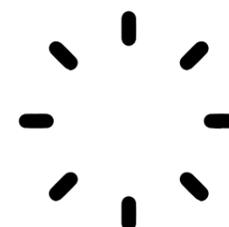


NOM, LOGO, SLOGAN

- la fabrique à beauté
- laissez parler votre créativité
- imaginez les recettes beauté qui vous ressemblent

PAR QUELLE EXPÉRIENCE VOTRE CLIENT DÉCOUVRE L'OFFRE ?

- par le blog
- par des tutos
- des associations
- des prescripteurs



OFFRE



UN PRODUIT, UN SERVICE ?

- des recettes à réaliser en labo ou chez soi, associé à des conseils et des produits disponibles dans la boutique.
- les ateliers «Beauty show» «flash make up» sont proposés pour tester les produits ou recettes

UNE GAMME, UNE COLLECTION ?

- beauté, cosmétiques disponibles sous forme de kit (produit de base ou à la carte)
- produits maison

PRIX ?

- abonnement «club beauty» : tous les mois une box et envoyée ou mise à disposition aux clients fidèles afin de tester une nouvelle recette

COMMUNICATION ?

- blog, atelier filmés et postés en direct sur le blog ...
- campagne sur les réseaux sociaix
- partenariats
- ateliers en entreprise (Terre de beauté, Florane ..)



GAGNER DE L'ARGENT

LE PREMIER € ?

à travers les démos / ateliers

QUELLE MARGE ?



LA PLACE DU GRATUIT ?

- assister à la démonstration est gratuit
- conseil et accompagnement à la réalisation

ÉQUIPE



COMPÉTENCES

- soin
- vente
- conseil
- bonne cuisinière
- sensible à l'environnement

EXPÉRIENCES

- expérience esthétique et coiffure
- commerce et vente
- esthétique et cosmétologie

VALEURS

- respectueuse de l'environnement
- soucieuse du bien être de sa famille
- adore mettre la main à la pâte



3

AMUSOD'RHÔNE

→ VIVRE AU GRÈS DU RHÔNE

PROBLÈMES

- Aujourd'hui il y a très peu de divertissements sur les quais du Rhône, et si on proposait des activités nautiques combinées à un espace de restauration / bar sur le Rhône ?

UNE MEILLEURE UTILISATION DES BERGES DU RHÔNE



→ Amusod'Rhône est un espace situé sur **la rive droite du Rhône comprenant plusieurs structures flottantes** tels que des châteaux gonflables, des fauteuils gonflables, ect... Cet espace est **axé sur le divertissement** : il est possible d'y faire du canoë, du paddle, du pédalo et autres **activités nautiques**, comme des jeux aquatiques tels que des toboggans. **Un bar ainsi qu'un restaurant flottants ont été installés si vous souhaitez manger ou vous désaltérer** durant votre séjour fluvial. Des spectacles feux d'artifices seront organisés ainsi que des activités nocturnes pour des moments mémorables. Amusod'Rhône : une vie au grès du Rhône.



SE DIVERTIR



NAUTISME



DÉTENTE



LE PROBLÈME

Aujourd'hui il y a manque de divertissement valorisant le Rhône et un manque d'animation de vie nocturne, pas d'installations de loisirs sur le Rhône et sur ses quais.

POUR QUI ?

- habitants d'Arles et les environs
- touristes, toute l'année = 1,5 million de pers
- Les personnes souffrant de la chaleur (canicule)
- famille en journée
- 16 ans à 60 ans

SERVICE

Et si aujourd'hui on concevait un complexe de loisirs flottant sur le Rhône : Bar, restaurants, boîte de nuits, jeux aquatique

QUE FAITES VOUS GAGNER À VOTRE CLIENT ?

- horaires de fermeture tardifs
- jeux pour enfants sur le Rhône
- mettre en valeur le Rhône
- capsules flottantes insonorisées

CONTRAINTES RÉDUITES

- tapage nocturne + voisinage

LE PLUS ?

- pas de concurrents sauf péniches
- aspect ludique, fun et tout public
- non stop 24/ 24

CONSTRUIRE AVEC LES CLIENTS





PARTENAIRES

CEUX QUI ACHÈTENT, PRESCRIVENT OU VOUS CONCURRENCE ?

- prescripteurs + aides = CNRI (institut de recherche innovante), SYMADREM (aménagement et construction à Arles)
- animations : CPIE (artisans du changement environnementale)
- martinyvole
- fournisseur : Ville d'Arles (Redevance)
- acheteur : particuliers ou pro pièce privatif

CEUX QUI AIDE ?

- fabricants de mobilier aquatique
- brasseur du Delta (fournisseur de boissons)
- Ekofabrik

CEUX QUI FINANCE ?

- Dirrecte
- banques
- BPI (banque publique d'investissement)
- Collectivités

MOTIVATION

- pas d'offres de sortie nocturne
- espace non valorisé à fort potentiel
- pas assez d'animations aquatiques pour les enfants

POURQUOI CHANGER ?

- dynamiser les offres de sorties nocturnes
- permettre aux enfants de rester à Arles pour se baigner
- avoir une offre accessible



SE DIFFÉRENCIER

QUE FAITES VOUS GAGNER À VOTRE CLIENT ?

- apporter de nouveaux jeux ludiques sur la ville
- permettre de valoriser les quais du Rhône
- radeaux géolocalisables et pilotables à distances avec système de secours à hélice
- ambiance guinguette sur le Rhône
- piscine sur le Rhône

PARTENAIRES EXCLUSIFS

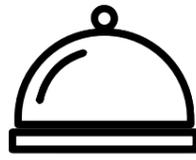
- alliances sur les péniches pour offres groupées
- office du tourisme, gare, Tocad & co
- Luma
- bar, resto du centre ville

NOM, LOGO, SLOGAN

- Amusod'Rhône
- Une vie au grès du Rhône

PAR QUELLE EXPÉRIENCE VOTRE CLIENT DÉCOUVRE L'OFFRE ?

OFFRE



UN PRODUIT, UN SERVICE ?

- zone de loisir
- 1 entrée en discothèque
- 1 formule repas (midi ou soir)
- 1 forfait jeux (animations aquatiques sur le Rhône)

UNE GAMME, UNE COLLECTION ?

PRIX ?

- 1 réduction offerte pour toutes les activités du complexe

COMMUNICATION ?

- internet
- vidéo
- flyer
- partenaires visibilité presse (Good Arles)
- affichage bus
- évènementiel thématique
- street marketing
- distribution de flyer en Segway



GAGNER DE L'ARGENT

LE PREMIER € ?

Premier café vendu ou la première entrée aux jeux aquatiques ou la première location du radeau

QUELLE MARGE ?

LA PLACE DU GRATUIT ?

1 repas enfant acheté = 1 place aux jeux aquatiques

ÉQUIPE



COMPÉTENCES

- architecture aquatique
- aménagement + déco
- communication et commerce

EXPÉRIENCES

- entrepreneuriat local
- connaissance du patrimoine
- relationnel avec les élus

VALEURS

- le réseau
- projet porté par les Arlésiens



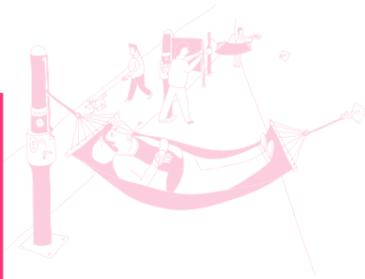
4

PRO DU DODO

→ DORMEZ QUAND VOUS VOULEZ

PROBLÈMES

- Qui n'a jamais rêvé de pouvoir se reposer au bureau via une courte sieste. Une sieste au travail est de plus synonyme de productivité pour le reste de la journée. C'est donc suivant vos désirs, qu'il sera maintenant possible de siester au bureau et dans un autre lieu.



POUR DORMIR OÙ VOUS LE SOUHAITEZ ET DANS UNE AMBIANCE AD HOC



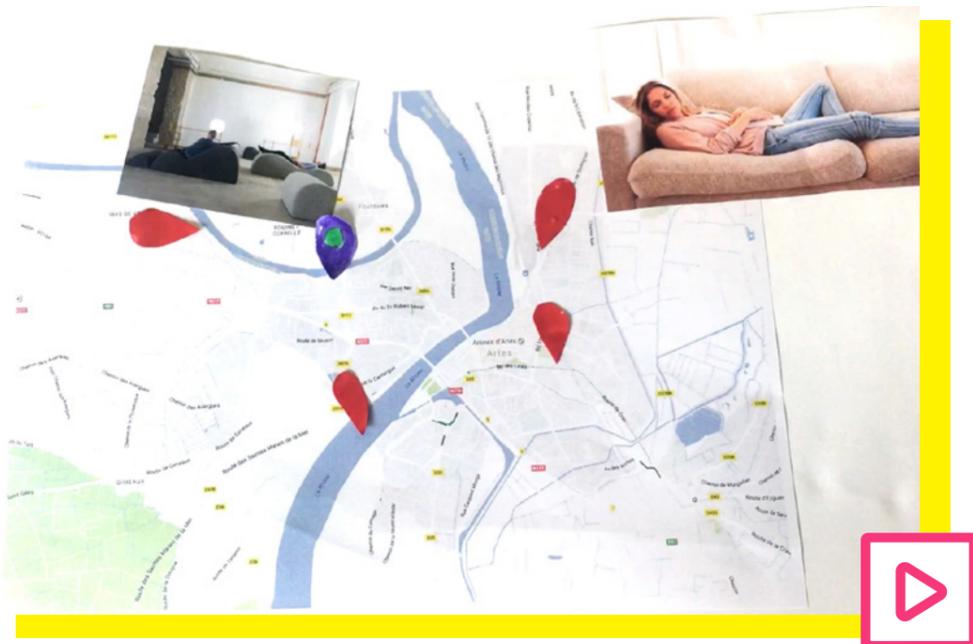
CONFORT



SIESTE



EFFICACITÉ



→ Ce lieu silencieux met à disposition hamacs, fauteuils, lits, et canapés pour vous permettre de vous reposer lors d'une dure journée de travail. Soyez à l'aise grâce aux odeurs et aux musiques apaisantes. Si vous n'avez pas le temps et êtes débordé, mais que vous souhaitez prendre un « break » le temps d'une dizaine de minutes ? Pas de problème, « pro du dodo » met aussi à disposition un service de livraison, livrant à votre bureau un hamac ou un coussin isolant. « Pro du dodo » peut aussi aménager des lieux libres en espaces de détente pour les personnes en ayant besoin. Do you want to be the leader of sleeping ? take a break in the rush !



LE PROBLÈME

Aujourd'hui 60% des cadres disent ressentir un état de fatigue chronique. De plus en plus de personnes subissent des fatigues passagères sans disposer de lieu, ni de technique pour se ressourcer.

POUR QUI ?

- on dort en moyenne une heure de moins qu'il y a 20 ans.
- fréquentation touristique Pays d'Arles: 1,5 million
- actifs et touristes

SERVICE

- Et si on offrait un espace, du matériel et des techniques pour se régénérer par le sommeil ou la détente. de manière à lutter contre la fatigue, la tension, l'épuisement ?

QUE FAITES VOUS GAGNER À VOTRE CLIENT ?

- du bien-être, du repos, de la zénitude, de l'énergie, de la productivité, de la concentration

CONTRAINTES RÉDUITES

- fatigue
- espace préexistant pour faire la sieste

LE PLUS ?

- offre globale: espace, techniques, méthodes

CONSTRUIRE AVEC LES CLIENTS

- utiliser les offres des particuliers





PARTENAIRES

CEUX QUI ACHÈTENT, PRESCRIVENT OU VOUS CONCURRENCE ?

- les consommateurs
- les services RH et CHSCT +chef d'entreprise responsable d'administration
- les mutuelles
- les pro de la santé

CEUX QUI AIDE ?

- prestataires/partenaires, fabricants de matériel (tapis, lits, matelas, ambiances sonores et olfactives.)

CEUX QUI FINANCE ?



MOTIVATION

- voir tous ces gens fatigués alors que 20 minutes de sieste suffisent.



POURQUOI CHANGER ?

- parce que c'est bon pour la santé et le moral.
- parce que reposer la société serait la pacifier



SE DIFFÉRENCIER

QUE FAITES VOUS GAGNER À VOTRE CLIENT ?

- une solution facile pour se reposer
- un nouveau rendez-vous
- du repos/ break

PARTENAIRES EXCLUSIFS

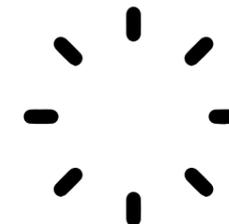


NOM, LOGO, SLOGAN

- «Rechargez les batteries»

PAR QUELLE EXPÉRIENCE VOTRE CLIENT DÉCOUVRE L'OFFRE ?

- plan à faire
- communication sur Arles



OFFRE



UN PRODUIT, UN SERVICE ?

- un service plus pour les pros (une forme collaborative, offre de sieste) ou les particuliers proposant de transformer les espaces libres en lieu de détente pour personnes en ayant besoin par ex restaurants

UNE GAMME, UNE COLLECTION ?

- étendre le service aux entreprises en intra entreprises.
- lieu permanent.

PRIX ?

- fonction du type d'endroit mais globalement la facturation peut se faire au nombre de place.

COMMUNICATION ?

- communication en ville
- réseaux sociaux



GAGNER DE L'ARGENT

LE PREMIER € ?

- la première sieste

QUELLE MARGE ?

LA PLACE DU GRATUIT ?

- à priori difficile

ÉQUIPE



COMPÉTENCES

- connaissance sur le sommeil
- management
- communication

EXPÉRIENCES

VALEURS

- bien être
- zen



5

COWORKRÈCHE

→ COMBINER UN ESPACE COWORKING ET UN ESPACE CRÈCHE

PROBLÈMES

- Aujourd'hui il est très difficile pour les travailleurs indépendants de gérer un espace de travail à domicile et des enfants, coworkrèche offre un espace de travail fusionné un espace crèche avec des nounous pour garder vos enfants.



GAGNER DU TEMPS, DE L'ESPACE EN ROMPANT AVEC L'ISOLEMENT



CRÈCHE



CONTACTS



COWORKING



→ Co-workrèche est un lieu réunissant 3 espaces : un espace de co-working permettant aux travailleurs indépendants de tisser des liens sociaux, une crèche permettant de garder les enfants des coworkers, animée par des « nounous », et enfin un espace de détente afin de « recharger ses batteries ». L'espace crèche peut être aussi utilisé pour des personnes voulant y laisser leurs enfants durant quelques heures. L'établissement propose différents forfaits adaptés aux besoins des usagers ainsi que des tarifs à l'heure/ à la journée/ au mois.



LE PROBLÈME

Aujourd'hui il est très difficile de concilier le travail et les enfants à garder en limitant les transports et la fatigue. La plupart des parents doivent tout concilier chez eux ou faire appel à des crèches ou des nounous.

POUR QUI ?

- une jeune maman qui n'a pas d'autres solutions pour faire garder ses enfants / parents au foyer
- 1/6 de la pop Arlesienne/ travailleurs/ étudiants / retraités
- enfants de moins de 3 ans
- touristes avec enfants
- teletravail, travailleurs indépendants, auto-entrepreneurs, projets perso, freelance



SERVICE

Et si on proposait un espace de travail combiné à et un espace de garderie, un espace coworking et crèche ?

- besoin de temps libre
- moins de stress/ plus d'efficacité
- équilibre vie pro et perso

QUE FAITES VOUS GAGNER À VOTRE CLIENT ?

- du temps, du confort, du lien social
- échange, communication
- tranquillité
- plus de temps en famille
- moyen de garde
- un seul lieu
- moins de contraintes de transport

CONTRAINTES RÉDUITES

- moyen de garde
- un seul lieu
- contrainte transport

LE PLUS ?

- plus de souplesse
- des formules à la carte (réservation en ligne)
- sécurité et proximité avec l'enfant

CONSTRUIRE AVEC LES CLIENTS

- parents impliqués dans des animations
- aménagement de l'espace de travail, objets perso
- petits événements



PARTENAIRES

CEUX QUI ACHÈTENT, PRESCRIVENT OU VOUS CONCURRENCE ?

- distribution: fournisseur, producteurs locaux, cantine..
- espace de garderie
- prescripteurs: blogueurs, utilisateurs via les réseaux sociaux, bouche à oreille, services sociaux

CEUX QUI AIDE ?

- un local = grand espace
- sécurité du lieu
- fournisseurs = matériels de travail + équipements pour la crèche et pour l'espace de co-working

CEUX QUI FINANCE ?

- une banque
- subventions (ville, département...)
- crowdfunding

MOTIVATION

- isolement des parents et des travailleurs indépendants
- transports, trajets inutiles

POURQUOI CHANGER ?

- améliorer la qualité de vie
- s'autoriser plus de temps libre



SE DIFFÉRENCIER

QUE FAITES VOUS GAGNER À VOTRE CLIENT ?

- un réseau
- du temps libre ou du temps en famille
- de l'espace
- de l'autonomie

PARTENAIRES EXCLUSIFS

NOM, LOGO, SLOGAN

«CO-WORKRÈCHE: une activité, avec ou sans moufflet !»

PAR QUELLE EXPÉRIENCE VOTRE CLIENT DÉCOUVRE L'OFFRE ?

- campagne de com
- site internet
- réseaux sociaux
- flyers et affiches
- TV, presse...
- bouche à oreille
- expérience similaire dans une autre ville...

OFFRE



UN PRODUIT, UN SERVICE ?

- un service de garderie & un espace de coworking

UNE GAMME, UNE COLLECTION ?

- déclinaison de service

PRIX ?

- des forfaits co-worker: heures-jours-semaines-mois
- halte garderie: paiement à l'heure
- avec ou sans garde
- avec ou sans espace de coworking

COMMUNICATION ?

- site internet
- réseaux sociaux
- flyers et affiches
- TV, presse...



GAGNER DE L'ARGENT

LE PREMIER € ?

- vente de forfait

QUELLE MARGE ?

- association---> objectif équilibre budgétaire

LA PLACE DU GRATUIT ?

ÉQUIPE



COMPÉTENCES

- management
- marketing/com
- gestion
- petite enfance
- animation

EXPÉRIENCES

- travail petite enfance/crèche/nounous
- expérience de travail indépendant

VALEURS

- partage
- efficacité
- amélioration de la qualité de vie
- épanouissement des parents et des enfants
- travail en réseau/ synergie



6

VÉLONAUTE

→ DÉCOUVRIR ARLES AUTREMENT

PROBLÈMES

- Aujourd'hui il y a peu d'offres touristiques offrant une expérience innovante. Vélonaute propose des parcours dans Arles adaptés à vos centres d'intérêts. Il peut aussi vous permettre d'avoir accès à des parcours orientés sur la culture ou des itinéraires shopping (route du vin, etc.).

DES ITINÉRAIRES SELON MES CENTRES D'INTÉRÊTS



DÉCOUVERTE



GUIDÉ



SHOPPING



→ Les Vélonautes sont des **vélos équipées de tablettes tactiles** permettant de multiples fonctions telles que le choix de plusieurs **parcours de ballade** aux difficultés différentes, la proposition d'offres commerciales, de promotions, soldes... c'est aussi un **audio guide intégré** permettant de faire la visite des monuments de la région d'Arles tout en prenant plaisir à faire du vélo. Ainsi c'est le **service idéal pour les familles en vacances ou en week-end ou pour les touristes venus visiter Arles.**

7

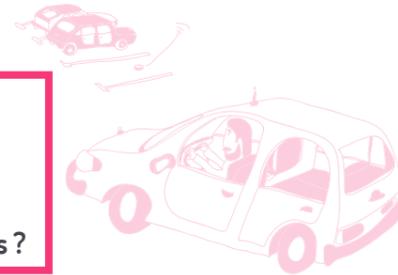
MOBI-ARLES

→ SE DÉPLACER ET STATIONNER FACILEMENT

PROBLÈMES

- Aujourd'hui c'est un enfer pour trouver une place à Arles et c'est triste de voyager tout seul pour des trajets réguliers. Pourquoi pas imaginer un outil qui soit à la fois une plateforme de covoiturage locale et une plateforme permettant de signaler des places de stationnement libres ?

CO-VOITURER AVEC VOS VOISINS ET NE PENSER PLUS AU STATIONNEMENT



CENTRE VILLE



PARKING



COVOITURAGE



→ Mobi-Arles est une application disponible sur Android et Apple permettant aux conducteurs automobiles de fluidifier le trafic en centre-ville d'Arles grâce au covoiturage, mais également de faciliter le stationnement en centre-ville. Mobi-Arles permet donc aux personnes d'être moins stressées sur la route, d'être de plus de bonne humeur et facilite les rencontres ainsi que le tissage de liens sociaux.

8

LA VITRINE NUMÉRIQUE

→ TROUVER CE QUE VOUS SOUHAITEZ

PROBLÈMES

- Beaucoup de commerces locaux ne sont pas valorisés à juste titre et ont des gammes de produits et d'offres qui ne sont pas connues des habitants et des touristes. Et si le numérique devenait un outil pour valoriser ce que les commerces locaux ont à proposer.



TROUVER CE QUE VOUS DÉSIREZ ET OÙ VOUS POUVEZ LE TROUVER À ARLES



SHOPPING



INTERACTIF



PROMOTION



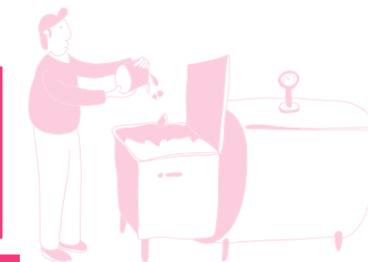
→ La vitrine numérique est une borne tactile disposée dans tout le centre-ville d'Arles. Elle permet de **rechercher et comparer les prix et la qualité de tous les produits présents dans les boutiques du centre-ville d'Arles** à travers un écran tactile interactif. Cela permet un gain de temps durant ses achats, tout en y prenant du plaisir. **La vitrine numérique vous conduira au magasin choisi** à travers votre Smartphone ou réservera pour vous le produit en ligne ! Rendez votre ville plus animée en utilisant la vitrine numérique !

9

COMPOST ÉNERGIE

→ TRANSFORMER VOS DÉCHETS EN ENGRAIS

- Aujourd'hui nous produisons énormément de déchets en tant que particulier, restaurateur ou commerçant, et si nous mettions nos efforts en commun pour faire du compost une pratique courante en centre-ville.



MUTUALISER NOS EFFORTS POUR LIMITER NOS DÉCHETS



EN VILLE



COMPOST



ENGRAIS



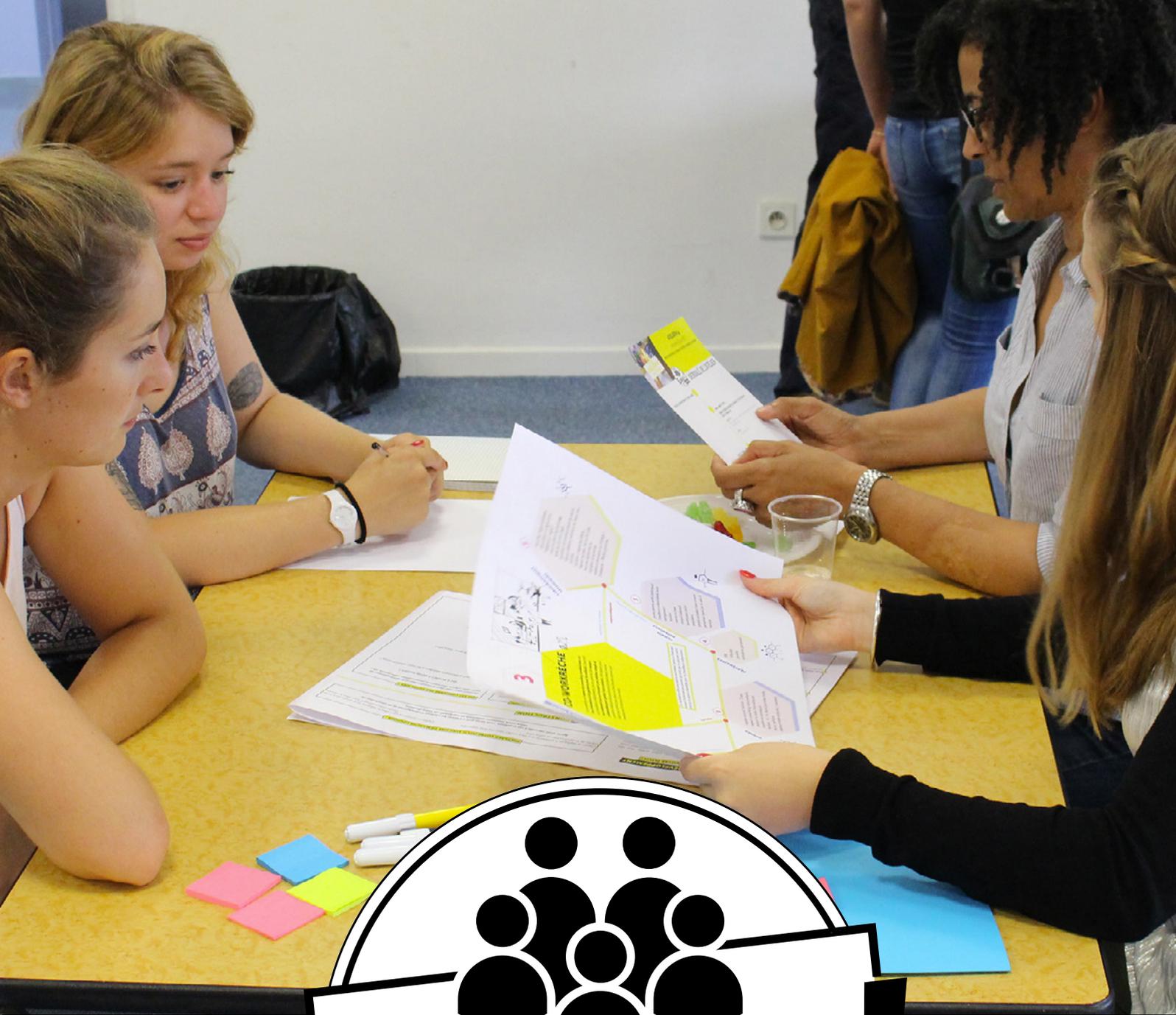
→ Le Compost Énergie est un projet de **composteur alimenté par des particuliers, des restaurants, des supermarchés**. Ces déchets végétaux seront **stockés puis acheminés chez les agriculteurs partenaires de l'opération lorsque le compost sera prêt**. Ce processus participatif permet de réutiliser nos restes alimentaires et de participer au cycle de production alimentaire.



Un projet animé et exécuté par

étrangeOrdinaire

etrangeordinaire.fr



EUREKA

ARLES