

The business : => Jeff prend

- Description

SeulAuMonde.com est un site internet proposant des voyages et des expéditions dans les lieux les plus reculés et déserts du monde. SeulAuMonde.comn offre la possibilité de vivre comme un véritable Robinson.

Les offres proposées sont multiples et raviront autant les amateurs de sensations fortes et d'aventure que ceux qui souhaitent simplement se détendre au calme et loin de toute civilisation.

SeulAuMonde.com offre plusieurs choix d'expériences:

- La Formule "Détente": Le charme et le confort d'une habitation sur une ile deserte
- La Formule "Scout" : pour les débutants en survie
- La Formule "Robinson" : pour les plus chevronnés, les vrais barroudeurs!

- Clientèle ciblée

Après six saisons de la série télévisée Lost et d'émissions autour de la survie, l'intérêt et l'envie de tester ses limites ainsi que le retour à la nature et à la vie à l'état sauvage est grandissant.

C'est fort de cette demande spécifique et d'un marché de niche favorable car fatigué du tourisme de masse que SeulAuMonde.com compte démarrer son activité.

- Structure et statut de l'entreprise

<http://www.l-expert-comptable.com/creation-d-entreprise/statuts-juridiques/quelle-forme-juridique-choisir-sarl-ou-sas.html>

- Partenaires, expériences (nos petits experts de la survie en gros! :D) -> p-e qu'on pourrait voir avec des magasins (genre le rayon randonnée de décathlon) pour qu'ils nous fassent de la "pub", en échange on s'équipe chez eux par exemple....

Le produit/service

- Description technique... (on n'est pas concerné je pense)
- Avantage (koh lanta sans la selection de TF1! ou alors le moyen d'être vraiment seul avec soi mm....)
- Ca répond à quels besoins
- Caractéristiques du produit

Marketing

- Concurrents
- Produits/services concurrents
- Politique de prix sur le marché
- Promotion politique du produit (:P)

- Methodes de vente et distribution

Finance => nico's work

- Montant total, couts
- Besoin financier

Pour cela, il faut être en mesure de **justifier d'une garantie financière suffisante** à l'égard de sa clientèle.

The business : => Jeff prend

- Description

Le projet repose sur la création d'une agence de voyage originale sur des sites reculés et surtout vierge de toute présence humaine.

L'agence de voyage SeulAuMonde.com est un site internet proposant des voyages et des expéditions dans les lieux les plus reculés et déserts du monde. SeulAuMonde.com offre la possibilité de vivre comme un véritable Robinson.

Les offres proposées sont multiples et raviront autant les amateurs de sensations fortes et d'aventure que ceux qui souhaitent simplement se détendre au calme et loin de toute civilisation.

SeulAuMonde.com offre plusieurs choix d'expériences:

- La Formule "Détente" offrant tout le charme et le confort d'une habitation sur une île déserte

- La Formule "Scout" pour les débutants en survie offrant un séjour sur une île déserte assisté par un guide et un expert en survie.

- La Formule "Robinson" pour les plus chevronnés donnant la possibilité d'être réellement seul sur l'île. Les équipements nécessaires à la survie sont fournis mais sans aide de la part d'un guide. Pour votre sécurité vous pourrez tout de même rester en communication avec l'un d'entre eux durant votre séjour.

- Clientèle ciblée

Après six saisons de la série télévisée Lost et d'émissions autour de la survie, l'intérêt et l'envie de tester ses limites ainsi que le retour à la nature et à la vie à l'état sauvage est grandissant.

C'est fort de cette demande spécifique et d'un marché de niche favorable car fatigué du tourisme de masse, que SeulAuMonde.com compte démarrer son activité.

- Structure et statut de l'entreprise

<http://www.l-expert-comptable.com/creation-d-entreprise/statuts-juridiques/quelle-forme-juridique-choisir-sarl-ou-sas.html>

L'entreprise sera exploitée sous la forme d'une SARL (imposée au titre de l'Impôt sur le Revenu).

- Partenaires, expériences (nos petits experts de la survie en gros! :D) -> p-e qu'on pourrait voir avec des magasins (genre le rayon randonnée de décathlon) pour qu'ils nous fassent de la "pub", en échange on s'équipe chez eux par exemple....

Le produit/service

- Description technique... (on n'est pas concerné je pense)
- Avantage (koh lanta sans la selection de TF1! ou alors le moyen d'être vraiment seul avec soi mm....)
- Ca répond à quels besoins
- Caractéristiques du produit

Marketing =>

Nous allons à présent étudier le marché et ainsi montrer notre positionnement sur celui-ci.

- Concurrents

Les voyages que l'on peut qualifier de « paradisiaque », sur une île déserte, représente une offre très diversifiée. Cela va de l'île avec juste un hôtel d'une dizaine de chambre à l'île touristique de masse (hôtels de plusieurs centaines de chambres).

Ce qui nous intéresse plus particulièrement sont les îles avec le moins de monde possible. Ainsi, Docastaway propose des nuits dans des hôtels de petite taille ou même dans des cabanes de fortune. Cependant les dites cabanes sont placées sur les mêmes îles que les hôtels...

Nous n'avons trouvé aucune offre allant plus loin... Laisser les personnes seuls dans un environnement plus ou moins hostile et sans autres présences humaines. Ainsi, nous serions seuls sur le secteur.

- Produits/services concurrents

La tarification de nos concurrents les plus proches est très large. De plus, elle se distingue du fait qu'ils ne prennent pas en charge l'intégralité du voyage en charge.

Pour ordre d'idée, la nuit dans une cabane sur une île déserte varie entre 50 et 150€ par nuit et par personne. La nuit dans un hôtel sur les mêmes îles tourne autour de 75 et 155€ / nuit. A titre de comparaison, un habitat pour plusieurs personnes en France varie entre 1890 et 2500€ la semaine (soit 270 à 360€/nuit pour un groupe de personnes).

- Politique de prix sur le marché

Nos prix par nuit ne seront guère plus élevés alors que l'hébergement sera plus rustique. Cela pour compenser notre position sur le marché et en gage de qualité comme par exemple ne pas tomber sur d'autres personnes sur une île déserte... Cependant, nous vendrons des packs comprenant les transports, des assurances très complètes afin d'assurer la meilleure des prises en charges de nos clients en cas de problème.

Nous arriverions donc sur des prix variant selon les destinations. Pour l'Asie, l'Amérique du sud on serait autour de 5 000€, pour l'Afrique et certains points en Europe autour de 4 000€ environ.

- Promotion politique du produit (:P)

Vente d'un tourisme écologique et respectueux des lieux, en promouvant l'emploi local. Nos offres sont à la fois uniques afin de prendre en compte les attentes des clients mais également avec une forte valeur ajoutée pour les pays dans lesquels on sera amené à travailler.

En effet, un tel tourisme est très respectueux de l'environnement car peu de dégâts seront causés aux natures. Ce respect de la nature est qui plus est essentiel pour pérenniser notre entreprise. De plus, nous privilégierons l'emploi de personnes du pays. Cela ajoute une forte plus-value de par la connaissance de la région, des espèces endémiques et peut même présenter un premier point de sensibilisation et de prise de conscience de l'environnement qui les entourent.

- Méthodes de vente et distribution

La principale méthode de vente pour nous sera le site internet en Français, Anglais, Allemand et Espagnol. Ainsi, nous pourrions toucher une cible très large. Cependant, un site internet doit impérativement amener du trafic car cela se fait rarement tout seul. Afin de réaliser cet objectif, nous créerons des publicités ciblées sur internet.

Ensuite, nous essaierons de maximiser le bouche à oreille en fidélisant la clientèle. En effet, nos offres permettent de commencer sans connaissances avec les packs comprenant les conseils de guides et d'exercices de survie. Cela continue ensuite avec des guides présents que pour aider en cas de besoins, et enfin les packs où il n'y a personne. Nous avons ainsi une offre d'accompagnement des personnes en plusieurs étapes leur permettant de vivre des sensations avec nous.

Enfin, nous disposerons de locaux afin d'assurer une permanence pour nous joindre par téléphone. Nous pourrions également prendre des rendez-vous avec nos clients afin de les recevoir et de comprendre exactement leur attentes et d'y répondre au mieux.

SOURCES

www.docastaway.com

<http://www.graines-voyageurs.fr/week-end-insolites/872-dormir-sur-une-ile-deserte>