Objectifs de ce document de synthèse :

1. Réponse aux questions ; Quoi – Pourquoi – Comment – Quand
2. Définition des services rendus aux acheteurs
3. Description de l’action commercial
4. Description de la plateforme
5. Besoins d’assistance – financier
6. Evolution des services

**Réponses aux questions**

1. ***Mon projet c’est quoi ?***

Le conseil auprès des particuliers à la recherche d’un cheval.

Qu’il soit débutant ou confirmé, le particulier est souvent perdu lors de l’achat de son premier cheval, et à souvent besoin de conseils lorsqu’il monte en puissance et qu’il recherche un cheval lui permettant de progresser, de rentrer en compétition ou de continuer son évolution.

L’achat est souvent un acte réfléchi dans sa préparation, sa prise de décision de faire ou ne pas faire (go – no go), mais le choix de l’animal est souvent impulsif, lié à un « coup de foudre » et aux conseils « avisé »s du vendeur qui n’a d’autre but que de vendre le ou un des chevau(x) mis en vente

Objectif principal ; Mon objectif est de fournir un conseil personnalisé à chacun particulier, voir centre équestre, à la recherche d’un cheval

Objectif secondaire ; Permettre aux éleveurs de vendre des chevaux – Permettre aux professionnels du monde équin d’avoir une visibilité supplémentaire

1. ***Pourquoi ?***

Ce type de prestations n’existent pas sur la région ou, s’il existe, n’est pas visible du grand public (recherche web négative).

Ce projet me permet d’allier ma passion du cheval à une activité nouvelle, innovante et, je l’espère, lucrative

1. ***Quand ?***

Les premiers rendez-vous de prise de contact avec des éleveurs et des centres équestres locaux ont débutés.

La réalisation de la plateforme web est en cours de réalisation, nous verrons ses fonctionnalités innovantes plus loin dans cette présentation.

L’objectif serait de pouvoir mettre en ligne la plateforme courant premier semestre 2020, pour une exploitation commerciale à partir de septembre 2020.

**Services rendus aux acheteurs**

**Conseils ; 2 niveaux de conseils**

1. ***Conseils automatisés fournis via la plateforme***
	1. Chacun pourra rechercher le type et la race de chevaux qui lui sont le plus adapté en fonction des réponse à un questionnaire personnalisé portant sur la morphologie du cavalier, son niveau d’équitation, sa pratique et ses envies
	Cette analyse portera sur l’ensemble des 37 races équines reconnues par la Fédération Française d’Equitation
	2. Divers conseils sur l’avant achat, les papiers et démarches administratives, les conseils vétérinaires etc.. seront disponibles en ligne
	3. Enfin, le plus important, les chevaux mis en vente par les éleveurs et les centres équestres seront visibles
2. ***Conseils personnalisés***
	1. Au-delà de ce conseil automatisé, le particulier aura la possibilité d’avoir une analyse plus poussée de ses besoins avec des propositions éventuelles de chevaux correspondants à sa recherche.
3. Il sera également possible de me missionner pour la recherche d’un animal correspondant plus précisément à la recherche personnelle de chacun ;
	* 1. le cheval adapté au besoin
		2. recherche d’un lieu d’hébergement
		3. assistance dans les démarches administratives
		4. recherche des professionnels et équipements adaptés aux besoins ; vétérinaire – maréchal ferrant – sellier – ostéopathe – paddle fiter etc…
		5. etc..

Ces prestations seront payante suivant un barème préétabli. Certaines prestation seront financées par le vendeur ou le prestataire dans le cas d’une mise en relation, d’autres seront à la charge du particulier , conseil et accompagnement.

**Prestations de services**

1. ***Accompagnement actif dans la recherche***Accompagnement lors de visite auprès d’éleveurs, de centre équestre
Réalisation des démarches en lieu et place du client
Gardiennage
etc…
2. ***Intervention de tout ordres en fonction des besoins et des urgences des clients***

**Plateforme informatique**

En cours de réalisation, elle aura pour objectifs principaux

Dès le lancement du site

1. ***Fournir les informations administratives et conseils généraux en ligne***
	1. Accès « classique » par menu et articles
	2. Accès à la présentation de chacune des 37 races équines reconnues par la Fédération Française d’Equitation
2. ***Présenter les chevaux mis en vente par les éleveurs et les centres équestres***
	1. Menu dédié en page d’accueil
	2. Présentation individuelle de chacun des chevaux mis en vente
3. ***Donner accès au test de sélection de l’animal adapté au cavalier***
	1. Chacun pourra à loisir étudier les possibilités d’adapter ses recherches en fonction des critères cités précédemment.
	2. Cette prestation fait appel à des procès de tri et de notation complexes permettant de manière ludique une sélection en entonnoir en fonction des réponses consécutives aux question posées au cavalier
	En fin de questionnaire le cavalier obtiendra des informations sur les 3 races les plus adaptées à ses besoins et il aura la possibilité de demander une analyse plus fine réalisée manuellement et donc payante.

Dans un deuxième temps, nous rajouterons les accès aux prestations de services d’autres acteurs équins afin de les faire connaitre et de présenter leur disciplines ; vétérinaires, ostéopathes, maréchal-ferrant, saddle fiter sellier avec, notamment pour cette dernière catégorie, l’ouverture d’une boutique de matériel équin en ligne.

Puis, dans un troisième temps, nous ouvrirons une section vente de particuliers à particuliers, type « bon coin » afin de permettre à chacun de vendre et d’acheter du matériel d’occasion.

Chacune de ces phases nécessite des développements particuliers, des actions commerciales spécifiques et des connaissances juridiques et techniques particulières. C’est pour cela que le développement de la plateforme sera scindé en plusieurs étapes.

**Démarche commerciale**

Démarches en cours ou réalisées

1. ***Démarchage téléphonique et physique des éleveurs.*** Une phase test à débutée sur une dizaine d’éleveur. L’accueil est bon, le projet plait. Sur 4 rendez-vous, trois éleveurs sont prêt à participer à la plateforme et à commissionner la mise en relation avec vente au taux de 8% du prix de vente
2. ***Démarchage téléphonique et physique des centres équestres.*** Une petite phase de test a été réalisé sur x établissements. Les retours sont mitigés, les propriétaires voient bien l’intérêt pour les élève d’avoir accès à ce site mais pensent être les meilleurs conseils possibles. A travailler l’approche pour en faire de réels partenaires.
3. ***Visite au salon « Passion cheval » le 16 janvier.*** Cette visite à permis de prendre beaucoup d’informations sur les éleveurs mais peu de contact direct.

Démarches à développer ou à accentuer

1. ***Continuer le démarchage des éleveurs et centres équestres en visuel*** pour obtenir des partenariats et étoffer le panel de chevaux à vendre
2. ***Lancer une campagne de communication*** pour informer les particulier de l’existence de la plateforme et des services proposés
	1. Mise en place d’une campagne de recensement du site ; mots clés, visibilité, sourcing
	2. Campagne Facebook, de par mon activité actuelle mon profil est actuellement suivi par plus de …. Followers
	3. Campagne Linkedin ciblée sur les professionnel du monde équin
	4. Campagne journal, je devrais disposer d’une visibilité sur le journal « la dépêche »
	5. Participation à des salons professionnels et surtout grand-public type « Passion cheval »

**Besoins**

1. ***Juridiques ;*** étude et réalisation des différents contrats liant « Equi Site » avec ses partenaires et clients.
2. ***Techniques ;*** recherche de prestataires dans le recensement actif de site web
3. ***Financiers ;*** bien que les besoins financiers à ce jour soient très modestes, le développement mais surtout l’action commerciales nécessiteraient des investissement sur les prestations évoquées ci-dessus ainsi que pour la location de stand lors des manifestation autour du cheval et du matériel de présentation ; flyer, kakemono, vidéo de présentation etc
4. ***Partenaires ;*** j’aimerai trouver un ou plusieurs partenaires dans le milieu équin qui croient en se projet et qui puissent être mes ambassadeurs auprès de leur confrères et amis, enfin bref, le bouche à oreille….