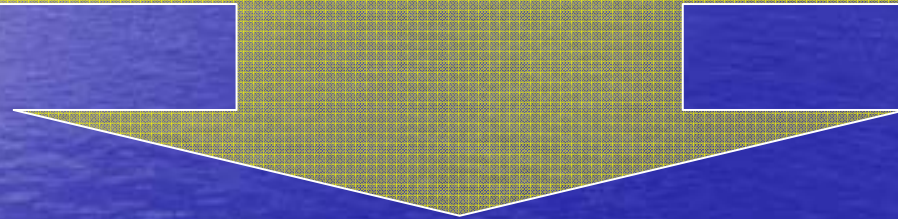


Les Marchés du futur pour les créateurs

- Une société en quête de sens, d'étonnement & de sécurité
- Un individu exigeant multi facettes, des attentes complexes & paradoxales
- Un contexte économique « difficile » en quête d'ID nouvelles et d'innovation



... d'immenses opportunités & de multiples besoins à satisfaire si décodage mutations/signaux

...de la bonne ID à sa réalisation avec un expert comptable pour vous accompagner !

Un environnement fractal & paradoxal

Des mutations essentielles



Exemple 1 : le boom des services à la personne

Un transfert du public au privé...

- Services aux personnes âgées
- Services du quotidien
- Services de coaching (sport, profession, enfants...)
- Services de confort pour la logistique domestique (employés, cadres)
- Services de formation aux nouvelles technologies
- Services de surveillance médicale à domicile
- Services hôteliers adaptés à l'accueil de personnes handicapées
- Services clés en main pour les grandes étapes de la vie...

La bonne idée, au bon moment !!!

Exemple 2 : les loisirs

- **Tourisme** : croisières culturelles aux activités originales (chasse au trésor, nouvelles pratiques sportives...), superposition d'activités simultanées (culture, sport, restauration, où les TPE pourraient être des relais locaux), jeux de piste tourisme/découverte s'appuyant sur les nouvelles technologies (téléphones portables avec connexion Internet), proposer l'aventure extrême qui permet à tout un chacun de se dépasser, du tourisme qui change du tourisme classique...
- **Bricolage** : du loisir créatif utile, kit design à réaliser soi-même, matériel conçu pour les femmes (30% des bricoleurs), stages de bricolage, fiches thématiques, conseils en ligne, hard discount en hausse à développer;
- **Jardinage** : 40% des gens s'adonnent au jardinage, du balcon au jardin et ce chiffre est en hausse, zones thématiques, fiches conseil, cours de décoration florale, hard discount en hausse à développer ;

La bonne idée, au bon moment !!!

Quelques autres exemples...

- Un service de restauration rapide qui soit bon et «bon pour la santé», pour manger vite et bien
- Un concept store pour se différencier : magasin s'articulant autour d'un thème, d'un concept ou d'une icône où les produits sont mis en scène, où l'on crée l'événement (atelier Renault)
- Un magasin d'alimentation vivant : initiation, dégustation, éveil des sens...éduquer pour provoquer l'acte d'achat
- Des services de restauration mobiles proposant des plats élaborés, dans la tradition du terroir
- Des épiceries multiservices (journaux, poste, banque, alimentation, ...) 24/24 et 7/7 automatiques
- Réaménager la « bar des platanes » en espace thématique, espace convivial d'expérience et de découverte : café philo, bar librairie...

**Accompagner l'entrepreneur pour faire d'une bonne idée,
une idée qui marche !**

Le succès passe aussi par votre point de vente...

Quelques pistes

- Exaltez les cinq sens et offrez des animations périphériques et éphémères pour créer l'évènement
- Donnez au consommateur le sentiment d'évasion : la magie retient l'attention et fait vivre aux gens une émotion favorable à l'achat
- Fournissez de la proximité / du lien « social »
- Réinventez la formule point de vente de votre centre-ville
- Tenir compte de ceux qui vivent dans le quartier mais aussi de ceux qui y travaillent
- Identifiez les trajets-typiques des consommateurs pour devenir un acteur local
- Envisagez les partenariats locaux et multibranding
- Pensez la relation client avant l'offre
- Créez un capital sympathie/confiance et donnez du sens à l'acte d'achat
- Proposez des offres promotionnelles personnalisées
- Mettez du service-conseil dans votre produit pour fidéliser un client volage et exigeant
- Nourrissez l'imaginaire en offrant une palette de choix adaptables à chacun
- Suscitez la curiosité avec des séries limitées
- Sachez vous différencier pour être « unique »....