



UNDER THE ROCKS

"LE PROJET D'UN ÉTUDIANT ÉPRIS DE LIBERTÉ"

NOS VALEURS
LIBERTÉ, SIMPLICITÉ
& ORIGINALITÉ

Mission:

CRÉER UN ECOSYSTÈME DE
VOYAGEUR EN FACILITANT LE
MODE DE VIE DES VOYAGEURS
FRANÇAIS EN SAC À DOS

MICHEL DE MONTAIGNE -

" Les voyages forment la jeunesse. "





Sommaire

3 L'ÉQUIPE

Présentation de l'équipe

4 LE PROJET

Présentation du projet dans son ensemble

6 LES OBJECTIFS

Objectifs fixés, l'ampleur et le développement

7 PERSONAS & PUBLICS VISÉS

Quels seront mes types de clients ?

8 DÉTAILS & RÉALISATIONS

Explications plus approfondies du projet

9 RÉTROPLANNING

Prévisions pour mener à bien le projet

10 BUSINESS PLAN & BUDGET

Stratégie financière et commerciale



L'équipe

J'ai choisi d'accomplir ce projet seul.

Durant mon voyage en Australie, j'ai eu l'opportunité d'étudier l'entrepreneuriat, je sais donc qu'il est crucial d'avoir une équipe ou d'apprendre à déléguer pour travailler non pas dans son entreprise mais sur son entreprise.

Ce projet sera réalisé en grande partie par mes soins, néanmoins, je n'hésiterai pas à confier certaines tâches telles que les shootings photos, le community management, et bien d'autres pour le mener à bien.

A person wearing a large, dark-colored backpack and a hat stands in a field of tall grass, looking out over a line of trees at sunset. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow and long shadows. The title 'Le projet' is written in a large, white, serif font across the middle of the image.

Le projet

Un concept simple...

Ce projet est né d'une vision idéaliste dans laquelle n'importe qui pourrait prendre un sac à dos et partir à la découverte de nouveaux pays, de nouvelles cultures, de nouvelles langues et surtout à la découverte de soi.

Créer une boutique en ligne rassemblant tous les objets de voyage nécessaires pour partir en sac à dos, tel est mon projet.

Le concept est de proposer un service premium ! Il est possible d'acheter des produits à Décathlon, au Vieux Campeurs ou encore en ligne, cependant, acheter à plusieurs endroits prend du temps pour tout comparer et cela demande de la méthode. Sans oublier qu'il est nécessaire de suivre la livraison de tous ses colis.

Under the Rocks propose une solution à ce problème en faisant tous ses achats sur un seul site en créant son pack d'objets personnalisés livrables en 48h* en France métropolitaine.

* Commandes passées avant 15h30.

Emmergence du projet

Suite à la validation de ma licence, j'ai décidé de tout quitter; études, famille, amis, loisirs; pour partir à l'autre bout du monde : L'Australie. N'étant plus en accord avec les valeurs de la société, j'étais perdu et quitte à se perdre, autant le faire totalement !

J'ai eu l'opportunité d'acheter un Nissan X-Trail, de voyager tout le long de la côte Est en vivant comme un véritable baroudeur en marge de la société.

Durant ce périple, j'ai cassé mon sac à dos et abîmé des objets de voyage car ils étaient de mauvaises qualités..

En discutant avec un ami, lors d'un travail vers Sydney entre deux tailles de cerisier, il m'a chaudement recommandé d'aller à Bali.

Le lendemain, mon billet d'avion en poche, j'ai acheté un nouveau sac à dos et un mois après mon avion atterrissait à Denpasar, l'aéroport de Bali.

D'hostel en hostel, j'ai rencontré plein de voyageurs et vécu plein de péripéties comme par exemple une bretelle de sac à dos qui se casse lors d'un conflit avec une personne peu recommandable
J'ai alors pris conscience qu'il n'existait pas de boutique pour les objets de voyage en France sur Internet.

De là, naît l'idée de créer une boutique en ligne destinée aux voyageurs du monde en commençant par cibler le marché français.



Under the Rocks est le **premier site spécialisé dans la vente d'objet de voyage en France.**

Un concept unique :

" Un pack de produits personnalisable livrable en 48h pour partir faire le tour du monde ! "

Ps : Idéal pour les aventuriers qui s'y prennent au dernier moment.



*" D'une idée vagabonde est née
une aventure entrepreneuriale.. "*

S

M

A

R

T

*Spécifique**Mesurable**Atteignable**Réalisable**Temporellement défini*Court
TermeLancer mon site
internet+100 Likes Fb
+100 abonnés Insta
Accomplir au
moins une venteCompte bancaire
entreprise
Acheter Stock
CrowdfundingE-commerce
(Shopify)
Blog
Création des
comptes Réseaux
sociaux

6 mois

Moyen
TermeGagner en
notoriété
Augmenter le
trafic
Augmenter la
conversation+200 Likes Fb
+400 abonnés Insta
15 articles Blog
Backlink
UplinkPréparer le SEO
Optimiser le site web
Emailing
PublicitéFaire 10 ventes ou
plus
Proposer une
nouvelle gamme

1 an

Long
TermeBusiness rentable
Créer de l'emploi
Préparer l'étape 2 :
FormationMon salaire :
500 à 1500€ / moisEmbaucher 3 à 5
personnes à temps
plein :
2 Marketing
1 Logisticien
1 Graphiste
1 développeurAutomatiser &
Déléguer le plus
possible

3 ans

Étapes du projet :

1

E-commerce

Vente d'objets de voyage

2

Formation

Former les voyageurs sur
la tenue d'un blog de
voyage

3

Application Mobile

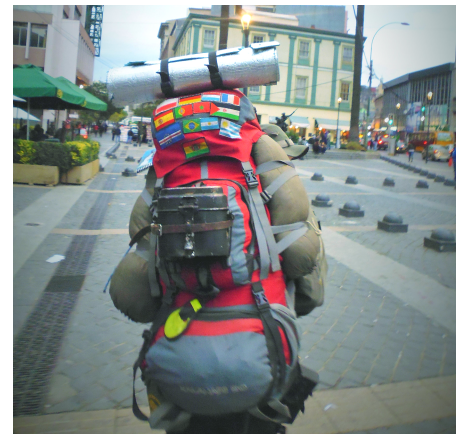
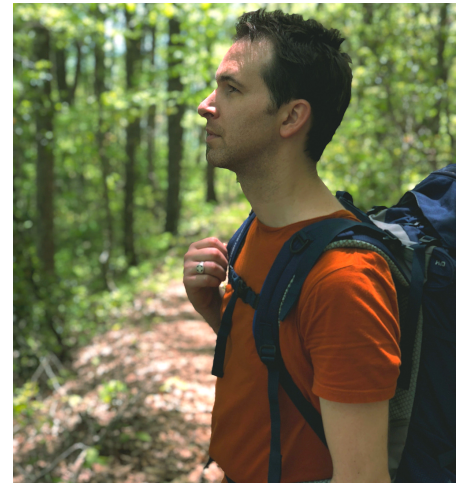
Site de rencontre à
l'étranger
Location de véhicule

4

Création d'une boutique
physique à ParisVente d'objets de voyage
en magasin

MES AUDIENCES & PERSONAS

Du jeune qui rêve de découvrir le monde au salarié qui démissionne en quête d'aventure et de liberté.



Durant mon voyage autour du monde, j'ai rencontré des voyageurs qui m'ont aidé à faire mes personas.

Sexe : Homme & Femme

Age : 18 à 35 ans

Situation : Célibataire | En couple | En famille

Budget tour du monde : 15,000€ / Personne

Budget Matériel : environ 600€

Du jeune qui a eu son Bac au CSP+

Motif de départ ?

- Démission,
- Pression,
- Passion,
- Congés sabbatiques,
- Fin des études.

Plus de détails :

<https://app.milanote.com/1GWUpS1K4M5NUi>

Exemple de persona - **Annexe 1**

Mes prospects sont les voyageurs mais ils viennent de divers horizons.

C'est un marché de niche et de passionné qu'est le secteur du voyage.

Je suis parti d'un constat simple, aujourd'hui, tout le monde rêve de voyager et quand quelqu'un est allé quelque part, tout le monde est intéressé par son voyage.

DÉTAILS & RÉALISATION

Nos exemples de produits :



150€

RÉCHAUD



150€

LAMPE FRONTALE



50€

COUTEAU SUISSE



150€

BACKPACK

Le service Premium :



Packaging

Produits emballés à la main avec du papier soie et un ruban doré



Promotion

Plus le client met de produits dans son pack plus la promo est élevée

Réalisation technique :

La gestion de ce projet a été mise en place sur Milanote, Asana et Trello afin de pouvoir s'organiser de manière efficace avec la possibilité de travailler prochainement en équipe, voir **Annexe 4**.



Le site internet utilise la solution **Shopify** avec le template français **Speedfly**.
Les réseaux sociaux sont programmés avec **Later**.

Instagram est automatisé avec **Alfred**.

La gestion des campagnes Email est réalisée avec **Mailchimp**.

Utilisation de Google **Analytics** pour optimisation et Google **Adwords** pour la publicité.

Facebook **Business Manager** est utilisé pour les pubs sur Facebook et Instagram.

RÉTROPLANNING

	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet
Lancement du site web + Chatbot	 undertherocks.fr					
Mise en place de l'automatisation des réseaux sociaux		 Alfred Later	 Alfred Later			
Stratégie de notoriété			 Codes Promos influenceurs	 Marketing de Réseaux		
Campagnes de pub				 Pub FB & Instagram	 Pub Pinterest	 Pub Adwords
Optimisation parcours client					 Suppression Etape Panier	 Analyse Google Analytics
Nouvelle gamme de produit						 Achats Tests

De nombreuses idées pour ce projet viendront s'ajouter au rétroplanning au fur et à mesure de l'avancée de celui-ci telles que :

- Vente de mes produits dans les avions : Partenariat avec une compagnie aérienne,
- Création d'un album photo gratuit pour les personnes qui auront suivi ma formation sur la création, gestion et optimisation de Blog : Stratégie Marketing Émotionnel pour fidéliser le client,
- Création de sac à dos en Nylon balistique,
- Création de produit Premium made in Under the Rocks.

POURQUOI J'AI BESOIN DE L'OPEN ISEG ?

L'open ISEG représente pour moi le meilleur moyen de concrétiser son projet et d'avoir la chance de commencer à bâtir son entreprise avec de solides bases !

Par Lucas Fonseca

Ce projet me tient énormément à cœur car il rejoint ma philosophie de vie : **"Rester c'est exister, mais : voyager, c'est vivre !"**
C'est une magnifique citation de Gustave Nadaud.

Under the Rocks représente ma volonté d'aider mon prochain et la raison pour laquelle je veux sortir du lit le matin.

J'ai besoin de l'open ISEG car le coût total de ce projet est de 13 707€, somme que je vais mettre un an à acquérir sans l'open ISEG en sachant que mon site internet est d'ores et déjà en ligne.

En gagnant l'open ISEG, mon projet sera prêt au bout d'un mois et j'aurai la possibilité de le faire évoluer comme un véritable entrepreneur, c'est-à-dire qu'un entrepreneur ne passe pas son temps à faire des tâches qu'il puisse déléguer. Il ne travaille pas dans son entreprise mais sur mon entreprise, dans le but de la faire grandir !
De plus, je pourrais créer des emplois et faire évoluer ma politique éco-responsable.

Ce projet m'apporte beaucoup de compétences et de connaissances, il me permet de me surpasser et d'aller de l'avant.

Les salariés ont besoin d'espoir, l'espoir de voyager, de partir à l'autre bout du monde pour une période (in)déterminée et d'apprécier ce laps de temps. L'espoir de ressentir chaque seconde qui passe comme un rêve éveillé !

Pour la suite de mon projet, je souhaite faire créer mes sacs à dos en Europe et donner un côté Premium aux équipements de voyage.

Vous trouverez en **Annexe 2**, le business modèle, et en **Annexe 3**, la budgétisation totale de mon projet.



PERSONA

Annexe 1

Guillaume
Voyageur du monde

Age: 23

Marital status: Single

Enfants: Non

Etude: Pâtisserie & Boulangerie

Métier: Pâtissier en restauration

Localisation: Toulouse, FR

Revenu: 18,000 € / an

Bio

Guillaume est un Boulanger / Pâtisier de Toulouse. Il possède plusieurs CAP et certification, il adore créer des gâteaux, pâtisserie et changer d'entreprise régulièrement. Il gagne plus d'argent en représentant la France à l'étranger plutôt qu'en France. FR : Env 1,400€

Plein d'énergie et full créativité, Guillaume est ouvert d'esprit et a déjà fait un tour du monde en sac à dos lors de ces 17/18 ans. Il adore partir travailler à l'étranger, fait du sport du sport, à 4 fois par semaines de façon très irrégulière et il adore l'alcool. Non fumeur, il apprécie tout de même de fumer la pipe où le cigare avec une bonne bouteille de vin.

Il joue beaucoup aux jeux vidéos, regard beaucoup de vidéos sur Youtube et utilise très très peu FB, Twitter et LinkedIn. Il favorise Instagram et Pinterest. Son état d'esprit est plutôt tiré vers le Cardiem.

Issue d'une bonne famille, père comptable et mère puéricultrice, famille plutôt aisée avec du patrimoine.

Buts / Besoins

- Voyager à travers le monde : Besoin de liberté.
- Travailler dans un domaine qui le passionne

Technologie & Sources d'Information

- Smartphone Android
- Il n'est pas très PC, possède un petit pc pas cher pour les voyages
- Utilise son pc chez lui, son téléphone en déplacement, aime avoir un casque audio.

Expérience Idéale

- Etre un grand chef pâtissier dans un restaurant dans plusieurs pays dans le monde afin de travailler et voyager tout le temps.

Points Faibles

- Il déteste travailler dans la même



Favourite brands



Il n'aime pas les marques !

Annexe 2

BUSINESS MODÈLE

Partenariats Stratégiques	Activités Clés	Offres et Proposition de valeurs	Relation avec le client	Segment de clientèle
- Florian Miremont : - Photographe, - Chloé Pégourier :comptable, - Nicolas Thivet : Rédaction, - Freelances, - Developpeur web, - Rédacteur web, - Marketers. Partenariats souhaités: - Koober, - (une marque dans les caméras style go pro) - (une marque de drone), - DNZ, - Youtubers, - Instagramers (les droners), - Hostel the world, - Corsair vente de produits dans leurs avions.	-Achat de produits, -Vente de produits en ligne, -Recrutement RH -Affiliation	- Objets de Voyages - Cadeaux sur le thème des voyages, - Articles de Blogs (actualité de voyage, muscu, meditation, développement perso..) - Musique de voyages, - Un forum de tchat, -Film sur les voyages, - Des vidéos (unboxing, voyages, road trip, explicatives), - Livre physiquement et numérique. Bénéfices clients : - Concept Service Premium - Objets de qualités, sentiment de confiance, bien être & liberté, - Idée de cadeaux, -Simplification de ces achats en ligne.	- Conquérir de nouveaux clients, - Fidéliser ces clients, - Les enrichir et les cultivés, - Les engagers dans ce projet pour en faire des ambassadeurs. ==> Le client est roi ! ==> Le contenu est roi ! Distribution B to C : - Canaux essentiellement digitaux, - Produits livrés chez Lucas Fonseque. Puis, lorsque il y aura beaucoup de commande : les produits seront stockés et livrés par Amazon (Amazon FBA), - Accompagnement du voyageurs.	Une seule cible : - Les voyageurs en sac à dos français. Ils recherchent une expérience unique en voyage en espérant qu'il y ait le moins de problèmes possible. Ils veulent se simplifier la vie. Cette cible possède en général une bonne gestion de ces finances. Voir le persona en Annexe 2.
Structure de coûts Ce modèle économique nécessite un apport financier, du temps, de la réflexion et de déléguer. Par conséquent, il me faudra du personnel et de l'énergie pour réaliser et concrétiser ce projet.		Revenu		

Mission : Créer un écosystème de voyageur permettant de faciliter la façon de vivre des voyageurs français en sac à dos.

Dans la partie revenu, les billets représentent l'argent que va accumuler mon entreprise pour la réinvestir dans celle-ci afin de la faire grandir.

Les petits personnages sont les personnes qui sont (et ceux qui seront) intéressées par le projet, ainsi que les collaborations, partenariats et la notoriété dans l'esprit de mes clients.

Annexe 3

BUDGÉTISATION

Budget Fixe :

Site web :

- Speedfly 167€
- Nom de domaine 50€/an
- Développeur web : 500€

Logistique :

- Achat de produit test 300€
- Achat des stocks : 1,600€
- Stock de sac à dos avec logo : 3,000€
- Lettre de suivi (20): 80€
- Packaging : 100€
- Branding Eccuson : 350€

Dépot Marque INPI = 250€

Week-end test de produit : 150€

Shooting photo d'inspiration pour produits :
200€

Carte de visite x2 : 50€ x2 = 100€

Validation de l'hypothèse : 200€

Budget Total Fixe : 7,047 €

Budget par mois :

Site web :

- Shopify 30€/mois
- Blog 60€/mois
- CM 40€/mois

Ads :

- SEA Fb 100€/mois
- Adwords 100€/mois
- Auto insta 25€/mois
- SEA Insta 100€/mois
- SEA Pinterest 100€/mois

Budget Total par mois : 555€/mois

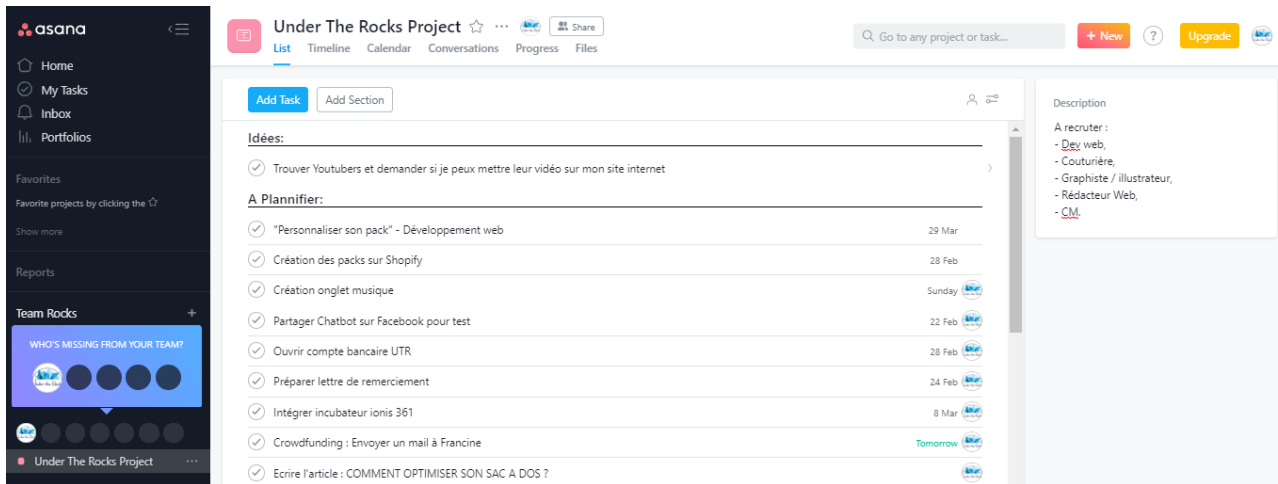
Le Budget d'amorçage est donc d'environ 7 047€

Budget Total 2019 : 7,047 + 555 x 12 = 13,707€

Annexe 4

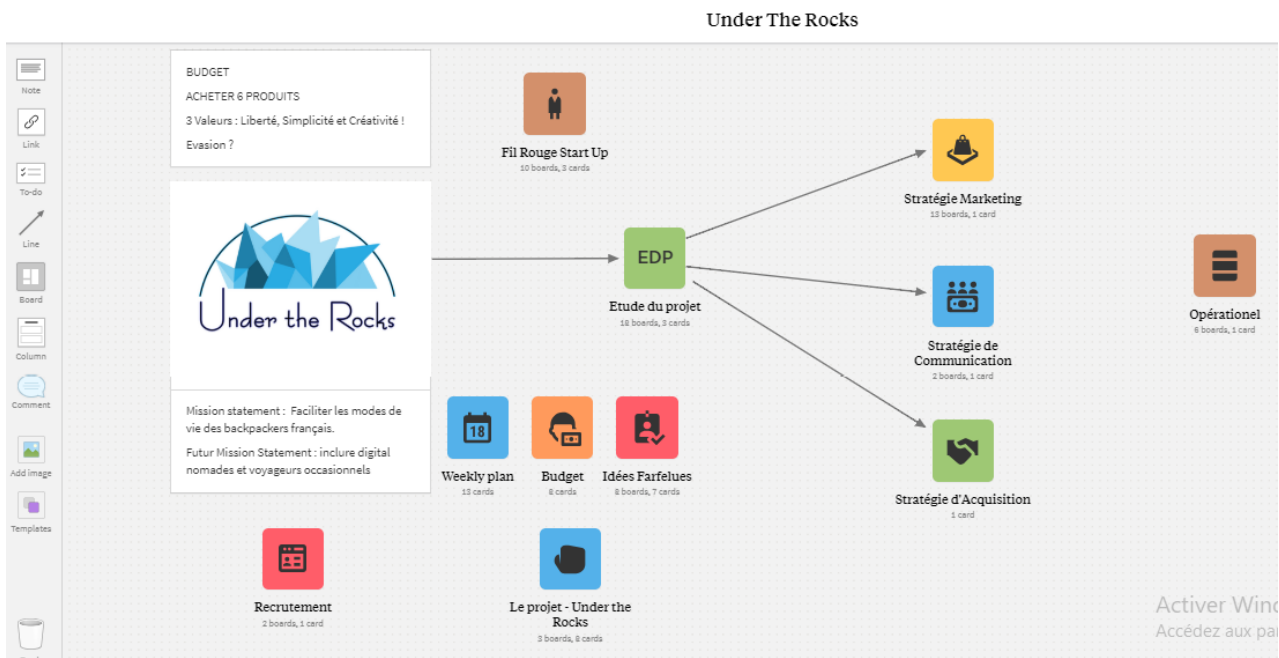
GESTION DE PROJET

- Logiciel Asana :



La gestion de projet a démarré avec Trello, jusqu'à la découverte d'Asana. J'ai choisi de faire cette migration car Asana possède un système d'agenda, très utile pour avoir une vue d'ensemble et en même temps de la précision.

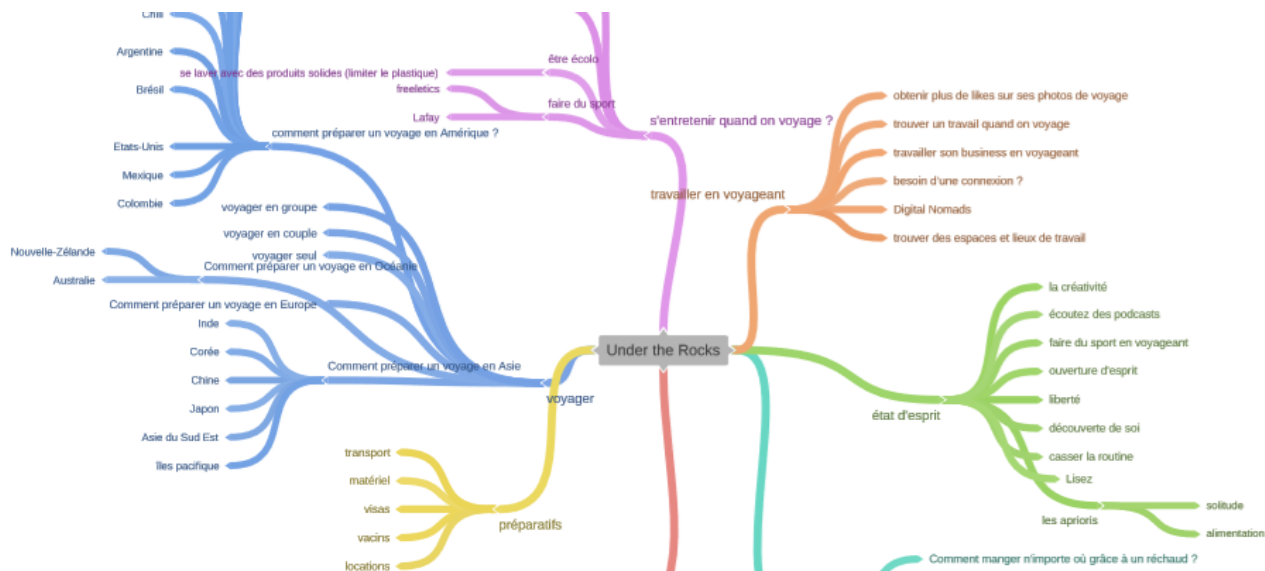
- Logiciel Milanote :



Milanote me permet d'avoir une vue d'ensemble de mon projet et fonctionne avec le système des poupées russes : Un bloc, dans un bloc, dans un bloc, etc.

Annexe 5 **PLUS D'INFORMATION**

- Ligne éditoriale :



- Xmind | Mapping | Chatbot Lyana :

