

# Fiche idée - Action 3 / Shopmates

Une application pour la coloc' entre commerçants

## Contexte

Quel est le problème ?

De nombreux commerçants n'ont pas la possibilité de s'installer seuls dans une cellule commerciale soit par la nature même de la cellule, soit pour cause de budget. Rivaliser avec les grandes chaines du quartier européen n'est pas facile alors même que l'offre commerciale des commerçants indépendants est souvent originale et qualitative. Les pratiques de consommation changent et le client cherche une expérience différente et nouvelle par le biais des services ou des produits que propose le commerce de détail.

Vous avez d'autres suggestions ?

## Problématique

Quelles sont les questions auxquelles vous essayez de répondre ?

- Comment permettre la pérennité du commerce indépendant ?
- Comment lutter contre les espaces vacants ?
- Comment lutter contre la précarité commerciale ?
- Comment rester compétitif par rapport aux grandes enseignes ?

Vous avez d'autres suggestions ?

## Vision

Quelle est l'ambition du projet ?

Viser un principe commercial alternatif et collaboratif, basé sur la compétence et créer un nouveau business model permettant un commerce pérenne, vertueux et innovant.

Vous avez d'autres suggestions ?

## Objectifs

Quels sont les résultats tangibles attendus ?

- Assouplissement du cadre législatif et administratif concernant les baux, loyers et associations de fait
- Augmentation du chiffre d'affaire et de la clientèle pour les commerçants
- Baisse du nombre de faillites
- Développement d'une offre commerciale et servicielle originale et innovante

Vous avez d'autres suggestions ?

## Cible

A qui la solution est-elle destinée ?

Commerçants starter, commerçants établis, propriétaires, régies foncières communales et régionales

Vous avez d'autres suggestions ?

## Slogan

Quelle est la phrase d'accroche de votre projet ?

Our business is to make your match

Vous avez d'autres suggestions ?

## Idées

Quel est votre projet, en quelques lignes ?

Développement d'une application de matchmaking de colocation commerciale, ou comment trouver le bon partenaire pour son implantation commerciale.

Inspirée du principe de colocation chez les particuliers, la colocation commerciale propose aux commerçants un nouveau modèle d'implantation :

- Je cherche un nouveau local et souhaite le partager avec un autre commerçant
- Je cherche un colocataire pour mon commerce
- Je cherche des locataires pour mon espace commercial

1. Le commerçant ou le propriétaire rempli une fiche détaillée avec son profil, son activité, ses besoins et attentes ainsi que ses conditions.

2. Grâce à un algorithme, l'application filtre les informations pertinentes et propose dans la « place du marché » une sélection de matches.

Des services supplémentaires peuvent être ajoutés à l'appli :  
- Accompagnement des porteurs de projets dans le développement de leur business  
- Organisation d'événements satellites pour stimuler la communauté et le matchmaking  
- Partage de bonnes pratiques

Vous avez d'autres suggestions ?

## Parties prenantes envisagées

Quels rôles et compétences ?

1. hub.brussels : organisation des événements de rencontre entre les candidats colocataires et propriétaires  
- Accompagnement des colocataires dans le développement de leur affaire et leur colocation

2. Fédérations et associations de propriétaires : faire le relai du service de la plateforme auprès de leur membres.

3. Citydev et Inventimmo : recherche et mise à disposition de locaux, relais auprès des propriétaires et contact.

4. Régies foncières communales : recherche et mise à disposition de locaux

Vous avez d'autres suggestions ?

## Outils, technologies

Quels méthodes, matériels ou technologies à utiliser ?

- Plateforme web/appli nécessitant un développement informatique,
- Maintenance et un support en back office.
- Disponible sur tout support (smartphone, tablette, pc)
- Mobilier distinctif de l'action

Vous avez d'autres suggestions ?

## Risques

Quels sont les obstacles potentiels ?

- Faible taux d'inscription, surtout en ce qui concerne les propriétaires
- Mauvais match-making
- Pas d'assouplissement du cadre législatif

Vous avez d'autres suggestions ?

## Marketing

Quel est le plan de communication du projet ?

- Salons immobiliers
- Diffusion auprès des associations et fédérations de propriétaires
- Médias : campagne multi-supports et ciblée entrepreneurs

Vous avez d'autres suggestions ?

## Budget

Quel est le budget prévisionnel du projet ?

Développement de l'appli : entre 20.000 et 30.000 euros HTVA  
Maintenance : 5.000 euros HTVA par an

Vous avez d'autres suggestions ?

## Planning

Quelles sont les grandes étapes du projet ?

1. Partenariats et acquisition de données
2. Création d'une équipe spécifique à la coloc commerciale
3. Adaptation des textes administratifs et législatifs
4. Sélection d'un prestataire créatif
5. Conception de l'application
6. Analyse du business model de l'application mobile
7. Précision de l'ergonomie et du design
8. Prototype et analyse du parcours client
9. Développement de l'application mobile
10. Mise en ligne de l'application et communication
11. Évaluation et maintenance de l'application

Vous avez d'autres suggestions ?