

# Projet de courses partagées

*des clients au service d'autres clients*



# Concept

Chaque semaine, plusieurs millions de personnes se rendent dans un supermarché. Une proportion d'entre eux accepterait de jouer les transporteurs ou les acheteurs pour un tiers. A partir de ce constat, il est proposé d'appliquer les mécanismes de l'économie collaborative à la grande distribution et , pour cela, de :

- mettre en relation les clients dits « fixes» ne pouvant pas ou peu se déplacer avec des clients dits « mobiles » en capacité de leur fournir ce service.
- et récompenser pour la prise en charge de ce service les « clients-livreurs » à partir des économies dégagées sur la livraison.

## Clientèle visée

Le concept vise une double clientèle : les personnes dites fixes, peu mobiles, en demande de services : livraison, covoiturage, courses pour un tiers et les personnes dites « mobiles» répondant soit à une demande sociale (je veux aider), soit à une demande de pouvoir d'achat (j'obtiens des bons d'achats et/ou des points).

Les clients  
"fixes"



Les clients  
"livreurs"

**Handicapés :**

1,5% de la pop

**Personnes âgées :**

10 % de la pop a + de 75 ans,  
5 % + de 80 ans

**Personnes avec problèmes de santé  
temporaires ou chroniques :** 9,6 millions de personnes

**Personnes sans véhicule :**

11 à 18 % selon les zones rurales ou urbaines

**Familles mono véhicule :** 50 %

*Voisins...*

Personnes intéressées par une **livraison à coût réduit**

Personnes intéressées par **un nouveau service** de micro-livraisons  
(un ou deux objets rapidement et gratuitement)

**Des personnes souhaitant aider les  
personnes isolées**

**Des personnes à la recherche de  
réductions de prix et de promotions  
(= pouvoir d'achat)**

# Résultats étude des besoins 4000 clients interrogés

# Qui est intéressé parmi les clients pour être « livreur » ?

## Des clients prêts à aider d'autres clients peu mobile



**60 % des clients se disent prêts à aider d'autres clients ayant des difficultés de mobilité, sans évoquer de contre partie ;**

## Des clients largement intéressés par le concept



**40 % se disent très intéressés ou intéressés, pour faire des livraisons pour une autre personne en échange de points de fidélité ;**



**Ce chiffre s'élève à 50 ou 60 % lorsqu'on propose des gains par bons d'achat;**

*Ces chiffres, comme les suivants, sont issus d'une première enquête quantitative sur 675 clients du Super U de La Châtaigneraie et Murs-Érigne . Le panel présente une sur-pondération des utilisateurs du Drive. Ces résultats ponctuels **doivent être analysés pour donner une première « tendance » plutôt qu'une valeur exacte.***

# Qui est intéressé parmi les clients pour être « livreur » ?

## Deux profils de livreurs :



Des occasionnels « solidaires », les plus fréquents, qui peuvent livrer au moment de leurs propres courses, des personnes âgées ou peu mobiles, a priori exclusivement. Ils sont employés, cadres et plus fréquemment des femmes.



Des réguliers « intéressés », prêts à faire assez souvent des livraisons, pour obtenir une compensation financière. Ils sont demandeurs d'emploi, ouvriers, sans distinction de genre.

Globalement, une population plus jeune, plus familiale, plus connectée.

# Qui est intéressé parmi les clients de SU (comme livré)?

## Un besoin direct de livraison d'une personne sur cinq



**Près d'un quart souhaite se faire livrer leurs courses**, majoritairement pour des raisons de gestion du temps et de façon plus marginale en raison de difficultés de déplacement ou de sacs trop lourds à transporter.

## Un besoin indirect de livraison d'une personne sur trois



**30 % des clients connaissent dans leur entourage** une ou plusieurs personnes qui a besoin de faire livrer ses courses.

# Qui est intéressé parmi les clients de SU?

## Les livrés :



**Une population principale** : les utilisateurs du Drive, plus aisés, avec famille ou cadre actif, plutôt urbain

- L'abaissement des coûts de livraison favoriserait (pour 3 personnes sur 4) le recours au Drive;



**Une population très secondaire** : les personnes âgées, malgré un besoin potentiel :

- le recours à un service de livraison est assimilé à un manque d'autonomie
- la réalisation de leurs courses constitue une séquence sociale forte ;



# Maquettage du concept



## Nos magasins partenaires



## Plus de convivialité

Avec MoBiCourses, échangez, mutualisez vos courses et limitez les déplacements



# Maquettage du concept



Connexion

Se connecter

S'inscrire

Proposer mes services

Avantages magasin partenaire

## Trouvez un voisin pour faire vos courses

(Retrait au Drive, Achat de petites courses, Co-voiturage...)

A quelle adresse? Quand ? à 00 h 00 Pour quel service? v Rechercher

Pas de date particulière

### Je trouve un voisin pour faire mes courses

#### 1 Je précise mon besoin

Retrait au Drive de mes commandes, achats de petites courses, co-voiturage... je précise mon choix et mes horaires.

### Je prends en charge les courses de mon voisin

#### 1 Je propose mes services

J'indique mes possibilités (retrait au Drive, achats pour un voisin, co-voiturage) et mes créneaux horaires .

# Maquettage du concept



Connexion

Se connecter

S'inscrire

Proposer mes services

## 1 Je précise mon besoin

Retrait au Drive de mes commandes, achats de petites courses, co-voiturage...je précise mon choix et mes horaires.

## 2 MoBiCourses me met en contact avec un voisin

MoBiCourses sélectionne les voisins répondant à mon besoin. Je choisis l'un d'entre-eux et c'est parti. MoBiCourses peut aussi me trouver un voisin livreur avant de passer ma commande au Drive.

## 3 Je me fais livrer ou covoiturer

Une fois le service effectué, je fournis au voisin le code MoBiCourses lui donnant accès à des bons d'achats.

## 4 Je contribue à l'amélioration du service

Après chaque service, je partage mon appréciation (respect des horaires, convivialité...) pour améliorer la qualité du service proposé entre voisins

S'inscrire

## 1 Je propose mes services

J'indique mes possibilités (retrait au Drive, achats pour un voisin, co-voiturage) et mes créneaux horaires.

## 2 Je suis mis en contact avec des voisins

MoBiCourses me met en contact avec des voisins en fonction de mes critères.

## 3 Je réduis le montant de mes courses

En effectuant, le service demandé par mon voisin, je bénéficie d'avantages (bons d'achats, dédommagements...) qui réduisent le coût de mes propres courses.

Avantages magasin partenaire

## 4 Je contribue à l'amélioration du service

Après chaque service, je partage mon appréciation (respect des horaires, convivialité...) pour améliorer la qualité du service proposé entre voisins.

Devenir coéquipier



la livraison est en cours de route.



# Maquettage du concept

## Espace personnel

Voisin livreur

Voisin livré

Profil

### Informations générales :

Prénom

Adresse

Mot de passe

Modifier mon mot de passe

Nom

Code postale

Avatar

Modifier ma photo

Date de naissance

Ville

Adresse mail

Complément

Téléphone

Numéro de carte de fidélité

A propos de vous

Modifier mes informations générales

Je suis un voisin qui propose des services :