RAPPORT D'ANALYSE COMMERCIALE & BILAN DE LANCEMENT

Produit : BY+ SHOP MINI
Période d'analyse : Bilan à 3 mois (Lancement - Trimestre 1)
Rédigé par : Fawaz ADEOTI
Date : 30 Septembre 2026

1. Synthèse des Performances Commerciales

Après 90 jours de commercialisation sur le marché, le bilan opérationnel fait ressortir une phase d'amorçage exigeante nécessitant un réajustement rapide de notre positionnement.

- **Prospection globale : 124 prospects** touchés (campagnes de prospection directe, démonstrations terrain et démarchages).
- **Conversion : 1 client** converti.
- **Taux de conversion : 0,8%** (volume très faible par rapport au volume de prospection).

2. Analyse des Retours Terrain (Feedback Client & Prospects)

L'analyse des retours collectés auprès des 123 prospects non convertis met en évidence quatre freins majeurs à l'achat :

1. **Complétude du produit ("Pas complet") :** La version MINI est perçue comme trop restreinte en fonctionnalités par rapport aux besoins réels de gestion quotidienne des commerçants (gestion de stock simpliste, manque de rapports avancés ou d'options métier).
2. **Prix et perception de la valeur ("Trop cher") :** Le coût global d'entrée ou de récurrence est jugé trop élevé par la cible par rapport à l'utilité perçue du produit.
3. **Modèle économique inadapté ("Achat en une fois vs Abonnement") :** La cible locale montre une forte réticence vis-à-vis du modèle SaaS

"NET BY US" Sarl au capital de 1.000.000 | Siège Social : Cotonou Bénin| IFU: 3201702215012 | COTONOU N° RCCM RB/COT/17 B 18809 | contact@netbyus.com | www.netbyus.com

(abonnement récurrent) et privilégie un modèle d'acquisition définitive (*Licence perpétuelle / One-off*).

4. **Problème matériel/Hardware ("Imprimante pas claire") :** L'imprimante thermique intégrée ou associée manque de lisibilité, de qualité d'impression ou d'ergonomie lors du tirage des tickets de caisse.

3. Recommandations & Axes d'Amélioration Produit

Pour inverser la tendance et transformer l'intérêt prospect en ventes effectives, les actions prioritaires suivantes sont recommandées :

- **Amélioration produit (Software & Hardware) :**
  - Enrichir la version MINI avec des fonctionnalités "business" indispensables (suivi des créances clients, alertes de stock critique, exports comptables simplifiés).
  - Résoudre l'instabilité/lisibilité du module d'impression (changement de fournisseur ou optimisation des polices/mises en page de tickets).
- **Alignement du Modèle Économique :** Répondre aux habitudes d'achat du marché en proposant une alternative claire au 100% abonnement.

4. Propositions de Nouvelles Offres Commerciales

Afin d'adapter notre tarification à la réalité du marché tout en préservant nos marges, voici **3 propositions de restructuration de l'offre** :

Option 1 : L'Offre Achat Définitif (Modèle "One-Off" + Maintenance)

- **Principe :** Vendre le pack matériel + licence logicielle à vie en un paiement unique.
- **Structure tarifaire :**
  - **Prix de vente unique :** Paiement comptant du matériel et du logiciel.
  - **Optionnel (Dès la 2e année) :** Contrat de support/mise à jour léger (ex: 10 à 15% du prix initial par an).
- **Objectif :** Lever le frein psychologique de l'abonnement récurrent et déclencher des ventes immédiates.

Option 2 : L'Offre Starter "Freemium / Pay-as-you-grow"

"NET BY US" Sarl au capital de 1.000.000 | Siège Social : Cotonou Bénin| IFU: 3201702215012 | COTONOU N° RCCM RB/COT/17 B 18809 | contact@netbyus.com | www.netbyus.com

- **Principe :** Réduire le coût d'entrée au strict minimum pour faire adopter le produit.
- **Structure tarifaire :**
  - **Paiement matériel seul à l'achat.**
  - **Abonnement logiciel très bas** pour la version MINI (offrant les fonctions de base).
  - **Système de modules payants à la carte** pour débloquer les fonctionnalités business avancées (gestion multi-stocks, statistiques avancées, export Excel).
- **Objectif :** Abaisser le seuil d'accès et inciter le client à monter en gamme au fur et à mesure qu'il développe son activité.

Option 3 : L'Offre Pack "Paiement Échelonné" (Location-Vente sur 6 à 12 mois)

- **Principe :** Permettre aux commerçants d'étaler l'acquisition du kit complet.
- **Structure tarifaire :**
  - Apport initial modéré (couvrant le coût du matériel).
  - Mensualités fixes sur 6 ou 12 mois incluant logiciel + matériel.
  - À l'issue de la période, le client devient propriétaire de son matériel et bascule sur un abonnement logiciel minime.
- **Objectif :** Résoudre le problème de trésorerie chez les prospects tout en leur garantissant un accompagnement.

5. Plan d'Action Immédiat (30 prochains jours)

1. **Technique :** Mener un audit du composant d'impression et ajuster le paramétrage par défaut sous 10 jours.
2. **Produit :** Valider la liste des 3 fonctionnalités "Business" à ajouter en priorité dans la version MINI.
3. **Commercial :** Tester la **Proposition 1 (Achat définitif)** et la **Proposition 3 (Paiement échelonné)** sur un échantillon de 20 prospects relancés parmi les 123 non convertis pour mesurer l'impact sur le taux de conversion.

"NET BY US" Sarl au capital de 1.000.000 | Siège Social : Cotonou Bénin| IFU: 3201702215012 | COTONOU N° RCCM RB/COT/17 B 18809 | contact@netbyus.com | www.netbyus.com