En tant qu'étudiant à Lille, nous avons pu constater qu'il y a un réel problème de logement, notamment au niveau de l'isolation. De plus, nous avons remarqué qu'un grand nombre manquait de volet.
Notre produit, le Solarflex, est un store qui permet une bonne isolation thermique par son côté réfléchissant qui le rend efficace été comme hiver.
Notre clientèle est variée selon les gammes de produit, allant de la GE à l'étudiant dans son studio.
L'atout économique de notre entreprise est le faible coup de production, ce qui nous assure une marge conséquente. De plus, avec la hausse des prix de l'énergie et le dérèglement climatique, l'état encourage la bonne isolation des logement, avec Ma Prime Renov'. Cela pourrait donc nous attirer une plus large clientèle.
Nous sommes une équipe de 8 étudiants en ingénierie dans 7 domaines différents.
La problématique initiale nous a tous touché cet été, lors des fortes chaleurs, et va continué d'être d'actualité avec l'hiver qui arrive.
Notre concurrence se situe essentiellement dans les magasins de bricolage. Nous nous différencions par notre volonté de proposer un produit plus économique et écologique.