

Eléments script

1ère phrase : l'accroche / le problème

- En effet, dans les écoles la question de l'environnement n'est pas assez abordée par rapport à l'importance que ce sujet a sur notre avenir.

2ème phrase : Ma solution

- Nous proposons un service se déclinant en des interventions afin de sensibiliser l'enfant, le tout assisté par une borne éducative créant une expérience ludique.

3ème phrase : Le client Préciser qui sera / seront vos clients ?

- Nos clients sont : le rectorat et les académies pour un impact à grande échelle et les directeurs d'écoles et associations de parents d'élèves pour un contact direct

4ème phrase : Where is the money?

- Nous sommes une entreprise indépendante à but non lucratif se nommant Educ'tri.

5ème phrase : Qui êtes-vous? Préciser qui vous êtes ? Quelle est votre ambition avec ce projet ?

- Nous voulons nous développer dans les lieux scolaires français mais avons également pour objectif de toucher des pays étrangers sensibles à la question du développement durable.

6ème phrase : Avantage comparatif? Comment votre idée se différencie-t-elle ?

- Nous nous démarquons de ces deux concurrents par le fait que notre produit a pour but premier: la pédagogie, l'idée est de sensibiliser les enfants et de les éduquer pour changer leurs habitudes.

7ème phrase : Compétition : Quel est votre marché ? Qui sont vos concurrents ?

- Nos principaux concurrents sont la start-up polonaise Bin E qui propose des poubelles triant seules et l'association Bobo Planète, qui propose des ateliers de sensibilisation dans les écoles.

8ème phrase : Closing/ la demande Qu'attendez-vous de ceux qui vous écoutent ?

- Nous attendons de ceux qui nous écoute une projection dans une démarche plus éco-responsable. Et une réflexion sur leurs habitudes de tri.