

Le pitch Solar'Flex

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 de fenêtres 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 produits, allant de la classe moyenne à l'étudiant dans son studio. Nous avons aussi songé à produire notre propre isolant thermique à partir de matériaux recyclés. Cette transition dans notre entreprise nous permettrait d'accentuer notre impact sur l'environnement.

L'atout économique de notre entreprise est le faible coût 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 logements, avec Ma Prime Renov'. Cela pourrait donc nous attirer une plus large clientèle.

La problématique initiale nous a tous touchés cet été, lors des fortes chaleurs, et va continuer 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. Nous souhaitons faire de ce produit un élément essentiel du logement.

L'équipe de Solar'Flex

