Groupe 1CUBE 6 - P21

Compte rendu de la rencontre avec le référent-école

Objet : Rencontre et débats avec le référent-école à propos de l'avancée du projet

Participants à cette réunion :
Monsieur Chaillou (professeur référent), Vion Antoine (Chef de projet), Godefroy Quentin, Gambarin Théo (Équipe technique), Orpel Romain, Grignon Juliette (Équipe Business Plan) et Gourdin Sacha (Équipe communication)

Sujets abordés durant cette réunion

Généralités à propos du projet

Quelques éventualités ont été soulevées à propos du problème de chargement car nous n'avions pas eu le moteur que nous avions demandé.
Monsieur Chaillou émet des réserves quant au niveau d'énergie nécessaire pour charger efficacement un appareil avec notre chargeur. Cela pourrait être résolu si nous obtenons un meilleur moteur.
Il a été question de la taille de la manivelle dans notre maquette, qui constitue un facteur clé dans notre maquette.

Avancée du Business Model

Notre ébauche à la date de cet entretien constitue un bon début de Business Model Canvas.
Il a seulement été question d'éclaircir les points quant au dépannage, à la qualification de "gadget" de notre produit.
Il faudrait rédiger le BM en tableau et expliquer plus en détails le modèle économique des goodies.

Bilan pour l'équipe technique et l'équipe de communication

La maquette avance bien, c'est un bon point. Idem pour le site internet.
Selon Monsieur Chaillou, nous devrions acheter un produit similaire à notre maquette afin de faire du "reverse engineering".

Travail à venir et améliorations

Général

- Bien documenter le projet
- Soigner la rédaction du projet sur le site de Polytech'
- Se préparer pour la soutenance (diaporama)

Equipe technique

- Mesurer le nombre de watts que délivre notre prototype : question d'efforts, possibilité d'avoir une bonne recharge.
- Finaliser le circuit
- Fabriquer la manivelle

Equipe communication

- Page pour les réseaux sociaux
- Pitch
- Vidéo de présentation

Equipe Business Plan

- Finaliser le Business Model Canvas
- Coût de fabrication à estimer
- Ajouter les sites web des concurrents et les sites de ventes