

# ASIT-BIM

## Jeu de groupe 2

### Le loueur de parasols



**Document  
à imprimer  
recto - verso**

## Aidons le loueur de parasols

Sur une plage publique, un loueur de parasols a trop peu d'activité.

Aidez-le à se différencier et booster son activité en inventant un business model innovant.

Grâce aux 3 questions page suivante, proposez des idées qui pourraient l'aider. Notez tout, pas d'(auto)censure ! N'hésitez pas à rester longtemps sur chaque question, en la répétant pour relancer la réflexion après chaque idée.

----- Lire la suite après avoir généré les idées au dos de la page -----

## BIM des idées générées

Les questions font générer des idées qu'il faut évaluer pour en sélectionner. Nous proposons de les évaluer avec notre bilan BIM en notant de 0 à 3 les axes B, I et M. Cela se fait en fin de séance.

### Notation

On va évaluer chaque idée selon les critères B, I et M en mettant une note de 0 à 3 :

- 0 = pas du tout
- 1 = un peu
- 2 = pas mal
- 3 = tout à fait

Si on ne sait pas on peut parfois mettre un « ? » pour faire des recherches ultérieures si les autres notes sont bonnes.

### Bilan BIM : B comme Business

On évalue l'apport de business, la marge que cette idée peut créer.

Pour chaque idée on va évaluer de 0 à 3 si elle est bonne pour le business, si elle aide à atteindre l'objectif.

### Bilan BIM : I comme Innovation

On évalue le niveau d'innovation de l'idée, sa nouveauté dans notre secteur d'activité. Une idée innovante peut créer une différenciation mais peut aussi troubler le consommateur. On préférera une forte innovation si c'est compatible avec notre entreprise (critère suivant).

### Bilan BIM : M comme Model

On évalue l'adéquation de cette idée avec notre modèle d'entreprise. Saurons-nous mettre en œuvre, déployer et soutenir ce modèle économique ?

## Exemples d'analyse de valeurs de bilan BIM

(un x indique que cette valeur n'influe pas sur l'analyse)

Bilan M	Analyse possible
0xx	Idée non retenue, sans apport
xx0	Cette idée n'est pas pour nous
333	Pépite innovante
303	Amélioration intéressante



## Aidons le loueur de parasols

Sur une plage publique, un loueur de parasols a trop peu d'activité.

Aidez-le à se différencier et booster son activité en inventant un business model innovant.

Grâce aux 3 questions page suivante, proposez des idées qui pourraient l'aider. Notez tout, pas d'(auto)censure ! N'hésitez pas à rester longtemps sur chaque question, en la répétant pour relancer la réflexion après chaque idée.

----- Lire la suite après avoir généré les idées au dos de la page -----

## BIM des idées générées

Les questions font générer des idées qu'il faut évaluer pour en sélectionner. Nous proposons de les évaluer avec notre bilan BIM en notant de 0 à 3 les axes B, I et M. Cela se fait en fin de séance.

### Notation

On va évaluer chaque idée selon les critères B, I et M en mettant une note de 0 à 3 :

- 0 = pas du tout
- 1 = un peu
- 2 = pas mal
- 3 = tout à fait

Si on ne sait pas on peut parfois mettre un « ? » pour faire des recherches ultérieures si les autres notes sont bonnes.

### Bilan BIM : B comme Business

On évalue l'apport de business, la marge que cette idée peut créer.

Pour chaque idée on va évaluer de 0 à 3 si elle est bonne pour le business, si elle aide à atteindre l'objectif.

### Bilan BIM : I comme Innovation

On évalue le niveau d'innovation de l'idée, sa nouveauté dans notre secteur d'activité. Une idée innovante peut créer une différenciation mais peut aussi troubler le consommateur. On préférera une forte innovation si c'est compatible avec notre entreprise (critère suivant).

### Bilan BIM : M comme Model

On évalue l'adéquation de cette idée avec notre modèle d'entreprise. Saurons-nous mettre en œuvre, déployer et soutenir ce modèle économique ?

## Exemples d'analyse de valeurs de bilan BIM

(un x indique que cette valeur n'influe pas sur l'analyse)

Bilan M	Analyse possible
0xx	Idée non retenue, sans apport
xx0	Cette idée n'est pas pour nous
333	Pépite innovante
303	Amélioration intéressante



## Aidons le loueur de parasols

Sur une plage publique, un loueur de parasols a trop peu d'activité.

Aidez-le à se différencier et booster son activité en inventant un business model innovant.

Grâce aux 3 questions page suivante, proposez des idées qui pourraient l'aider. Notez tout, pas d'(auto)censure ! N'hésitez pas à rester longtemps sur chaque question, en la répétant pour relancer la réflexion après chaque idée.

----- Lire la suite après avoir généré les idées au dos de la page -----

## BIM des idées générées

Les questions font générer des idées qu'il faut évaluer pour en sélectionner. Nous proposons de les évaluer avec notre bilan BIM en notant de 0 à 3 les axes B, I et M. Cela se fait en fin de séance.

### Notation

On va évaluer chaque idée selon les critères B, I et M en mettant une note de 0 à 3 :

- 0 = pas du tout
- 1 = un peu
- 2 = pas mal
- 3 = tout à fait

Si on ne sait pas on peut parfois mettre un « ? » pour faire des recherches ultérieures si les autres notes sont bonnes.

### Bilan BIM : B comme Business

On évalue l'apport de business, la marge que cette idée peut créer.

Pour chaque idée on va évaluer de 0 à 3 si elle est bonne pour le business, si elle aide à atteindre l'objectif.

### Bilan BIM : I comme Innovation

On évalue le niveau d'innovation de l'idée, sa nouveauté dans notre secteur d'activité. Une idée innovante peut créer une différenciation mais peut aussi troubler le consommateur. On préférera une forte innovation SI c'est compatible avec notre entreprise (critère suivant).

### Bilan BIM : M comme Model

On évalue l'adéquation de cette idée avec notre modèle d'entreprise. Saurons-nous mettre en œuvre, déployer et soutenir ce modèle économique ?

## Exemples d'analyse de valeurs de bilan BIM

(un x indique que cette valeur n'influe pas sur l'analyse)

Bilan M	Analyse possible
0xx	Idée non retenue, sans apport
xx0	Cette idée n'est pas pour nous
333	Pépite innovante
303	Amélioration intéressante



## Aidons le loueur de parasols

Sur une plage publique, un loueur de parasols a trop peu d'activité.

Aidez-le à se différencier et booster son activité en inventant un business model innovant.

Grâce aux 3 questions page suivante, proposez des idées qui pourraient l'aider. Notez tout, pas d'(auto)censure ! N'hésitez pas à rester longtemps sur chaque question, en la répétant pour relancer la réflexion après chaque idée.

----- Lire la suite après avoir généré les idées au dos de la page -----

## BIM des idées générées

Les questions font générer des idées qu'il faut évaluer pour en sélectionner. Nous proposons de les évaluer avec notre bilan BIM en notant de 0 à 3 les axes B, I et M. Cela se fait en fin de séance.

### Notation

On va évaluer chaque idée selon les critères B, I et M en mettant une note de 0 à 3 :

- 0 = pas du tout
- 1 = un peu
- 2 = pas mal
- 3 = tout à fait

Si on ne sait pas on peut parfois mettre un « ? » pour faire des recherches ultérieures si les autres notes sont bonnes.

### Bilan BIM : B comme Business

On évalue l'apport de business, la marge que cette idée peut créer.

Pour chaque idée on va évaluer de 0 à 3 si elle est bonne pour le business, si elle aide à atteindre l'objectif.

### Bilan BIM : I comme Innovation

On évalue le niveau d'innovation de l'idée, sa nouveauté dans notre secteur d'activité. Une idée innovante peut créer une différenciation mais peut aussi troubler le consommateur. On préférera une forte innovation si c'est compatible avec notre entreprise (critère suivant).

### Bilan BIM : M comme Model

On évalue l'adéquation de cette idée avec notre modèle d'entreprise. Saurons-nous mettre en œuvre, déployer et soutenir ce modèle économique ?

## Exemples d'analyse de valeurs de bilan BIM

(un x indique que cette valeur n'influe pas sur l'analyse)

Bilan M	Analyse possible
0xx	Idée non retenue, sans apport
xx0	Cette idée n'est pas pour nous
333	Pépite innovante
303	Amélioration intéressante



## Aidons le loueur de parasols

Sur une plage publique, un loueur de parasols a trop peu d'activité.

Aidez-le à se différencier et booster son activité en inventant un business model innovant.

Grâce aux 3 questions page suivante, proposez des idées qui pourraient l'aider. Notez tout, pas d'(auto)censure ! N'hésitez pas à rester longtemps sur chaque question, en la répétant pour relancer la réflexion après chaque idée.

----- Lire la suite après avoir généré les idées au dos de la page -----

## BIM des idées générées

Les questions font générer des idées qu'il faut évaluer pour en sélectionner. Nous proposons de les évaluer avec notre bilan BIM en notant de 0 à 3 les axes B, I et M. Cela se fait en fin de séance.

### Notation

On va évaluer chaque idée selon les critères B, I et M en mettant une note de 0 à 3 :

- 0 = pas du tout
- 1 = un peu
- 2 = pas mal
- 3 = tout à fait

Si on ne sait pas on peut parfois mettre un « ? » pour faire des recherches ultérieures si les autres notes sont bonnes.

### Bilan BIM : B comme Business

On évalue l'apport de business, la marge que cette idée peut créer.

Pour chaque idée on va évaluer de 0 à 3 si elle est bonne pour le business, si elle aide à atteindre l'objectif.

### Bilan BIM : I comme Innovation

On évalue le niveau d'innovation de l'idée, sa nouveauté dans notre secteur d'activité. Une idée innovante peut créer une différenciation mais peut aussi troubler le consommateur. On préférera une forte innovation si c'est compatible avec notre entreprise (critère suivant).

### Bilan BIM : M comme Model

On évalue l'adéquation de cette idée avec notre modèle d'entreprise. Saurons-nous mettre en œuvre, déployer et soutenir ce modèle économique ?

## Exemples d'analyse de valeurs de bilan BIM

(un x indique que cette valeur n'influe pas sur l'analyse)

Bilan M	Analyse possible
0xx	Idée non retenue, sans apport
xx0	Cette idée n'est pas pour nous
333	Pépite innovante
303	Amélioration intéressante



## Aidons le loueur de parasols

Sur une plage publique, un loueur de parasols a trop peu d'activité.

Aidez-le à se différencier et booster son activité en inventant un business model innovant.

Grâce aux 3 questions page suivante, proposez des idées qui pourraient l'aider. Notez tout, pas d'(auto)censure ! N'hésitez pas à rester longtemps sur chaque question, en la répétant pour relancer la réflexion après chaque idée.

----- Lire la suite après avoir généré les idées au dos de la page -----

## BIM des idées générées

Les questions font générer des idées qu'il faut évaluer pour en sélectionner. Nous proposons de les évaluer avec notre bilan BIM en notant de 0 à 3 les axes B, I et M. Cela se fait en fin de séance.

### Notation

On va évaluer chaque idée selon les critères B, I et M en mettant une note de 0 à 3 :

- 0 = pas du tout
- 1 = un peu
- 2 = pas mal
- 3 = tout à fait

Si on ne sait pas on peut parfois mettre un « ? » pour faire des recherches ultérieures si les autres notes sont bonnes.

### Bilan BIM : B comme Business

On évalue l'apport de business, la marge que cette idée peut créer.

Pour chaque idée on va évaluer de 0 à 3 si elle est bonne pour le business, si elle aide à atteindre l'objectif.

### Bilan BIM : I comme Innovation

On évalue le niveau d'innovation de l'idée, sa nouveauté dans notre secteur d'activité. Une idée innovante peut créer une différenciation mais peut aussi troubler le consommateur. On préférera une forte innovation si c'est compatible avec notre entreprise (critère suivant).

### Bilan BIM : M comme Model

On évalue l'adéquation de cette idée avec notre modèle d'entreprise. Saurons-nous mettre en œuvre, déployer et soutenir ce modèle économique ?

## Exemples d'analyse de valeurs de bilan BIM

(un x indique que cette valeur n'influe pas sur l'analyse)

Bilan M	Analyse possible
0xx	Idée non retenue, sans apport
xx0	Cette idée n'est pas pour nous
333	Pépite innovante
303	Amélioration intéressante



## Exemples d'idée qu'on peut générer sur ce sujet avec ASIT-BIM

(à ne pas regarder avant 😊)

- On propose une consigne pour des parasols et autres objets encombrants.
- On vend des parasols qu'on entrepose pour la saison.
- On se fait financer les parasols (sponsor, ...).
- On personnalise les tissus des parasols (nom, photo).
- On propose des accessoires pour parasol (accroche sac, petit coffre pour clefs.).
- Plus de cabane mais une camionnette qui va sur les meilleurs endroits sauvages selon un calendrier.
- Location gratuite, on communique pour maximiser les pourboires.
- Service de réparation des parasols.
- Parasols uniquement sur abonnement hebdo mensuel.
- Plusieurs tailles de parasols, tarif très cher pour les plus grands.
- Partenariat avec commerces locaux : 1h de parasol offerte selon conditions.
- Vente de crème solaire, chapeau et parasol uniquement : image cohérente anti-soleil.
- Message « Pour toute location de 4h, nous reversons 1€ à la recherche contre le cancer de la peau » (ça incite à louer un parasol).
- On permet aux clients de mettre un petit témoignage sympathique dans un coin du parasol
- Le parasol est mis en place gratuitement mais uniquement aux personnes avec enfants ou âgées. Payant pour les autres.
- Locations de parasols en matériaux locaux, fabrication locale (palmes de palmiers...), photo de l'usine et salariés.
- Chaque jour, les 10 premiers parasols sont loués moins chers.
- On réserve à distance, avant d'arriver pour s'assurer d'un parasol, quitte à payer depuis la réservation.
- Service d'installation de notre propre parasol.
- On offre l'accès à un WiFi, peut-être en collaboration avec un établissement existant proche de la plage.
- Et bien d'autres 😊...