

Annexe 1

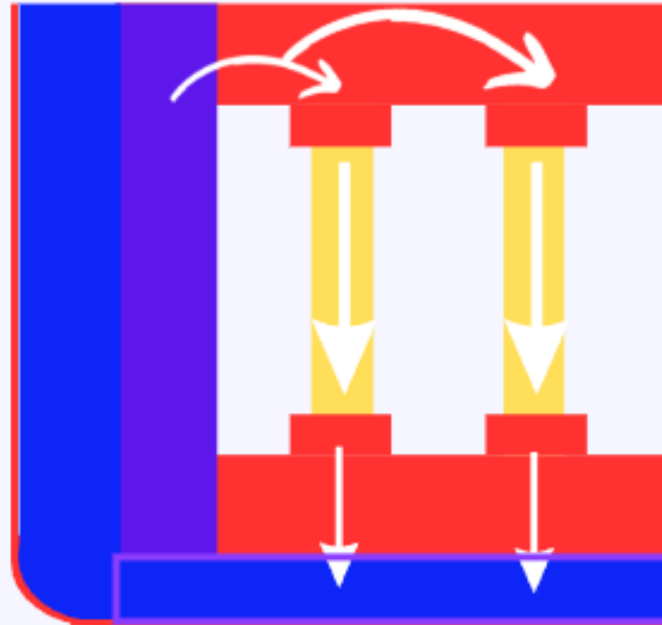
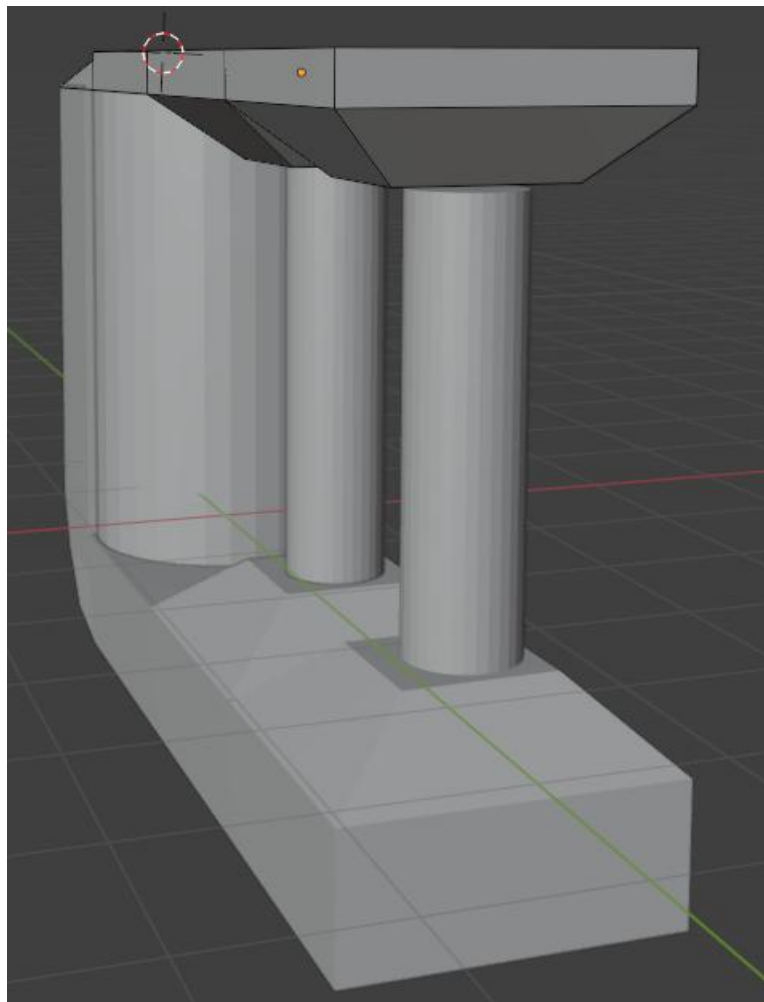
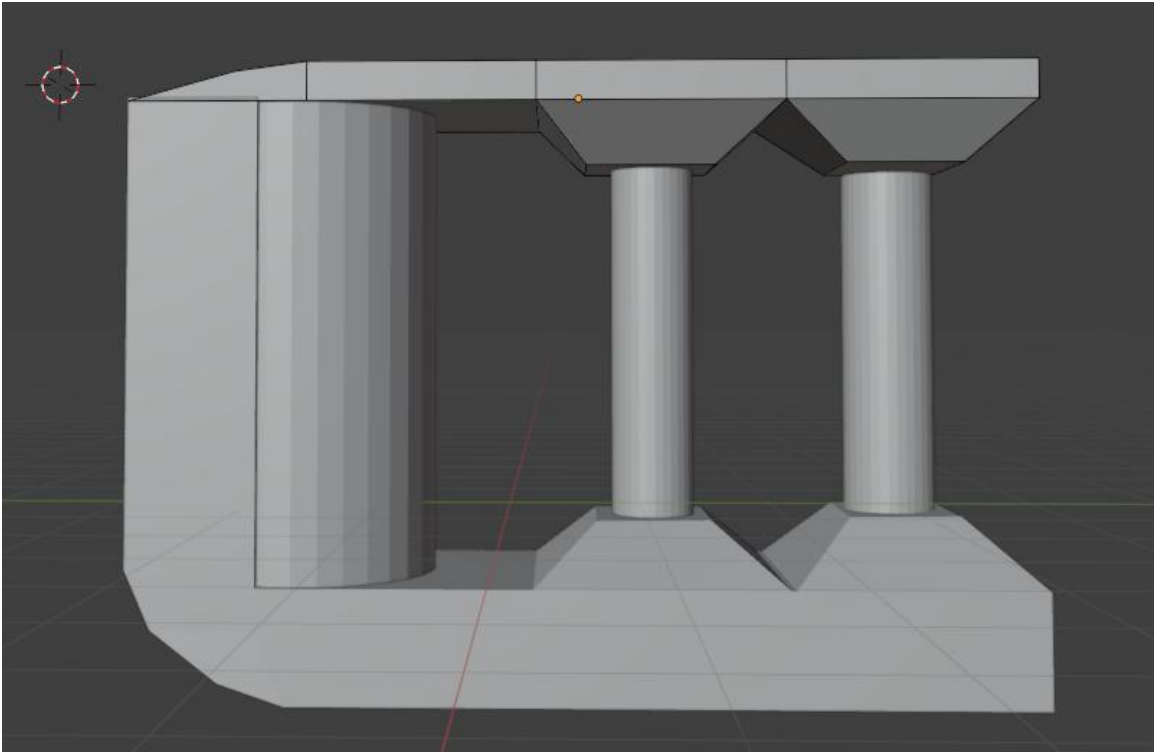


Schéma du premier prototype pensé

	Structure contenant les composants principaux		Structure de l'appareil Soutien des composants
	Réservoir d'eau		Tubes des brosses à dent

Annexe 2



Annexe 3

Partenaires Clés

- Fournisseurs, pour tout ce qui va être les composants, les matériaux
- Ingénieurs, pour la conception d'un prototype puis du produit en lui-même. Mais également pour son expertise technique sur l'ensemble du produit
- Distributeurs physiques pour la commercialisation du produit
- Partenaires dans la logistique, pour de futures grandes distributions, de livraison, que ce soit pour le e-commerce ou les commerçants physiques

Activités Clés

- Développement, conception et production du produit
- Communication autour du produit et du problème (témoignages, interventions, préventions)
- Service client

Ressources Clés

- Technologie, notamment concernant le produit
- Partenariats et collaborations (ingénieurs, professionnels témoignant)

Proposition de Valeur

Proposition d'un produit unique et innovant.
Assure de rendre la santé bucco-dentaire bien plus saine en éradiquant les bactéries, germes et micro-organismes présents sur les brosses à dent.

Valeur ajoutée : Solution simple, rapide et efficace pour une brosse à dents toujours propre et saine, sans produits chimiques. Respect de la santé des utilisateurs et de l'environnement.

Relation Client

- Service avant et après vente, pour tout ce qui peut-être des conseils et toutes questions
- Communauté en ligne, grâce aux réseaux et autres afin de recueillir des retours, partager des conseils et des témoignages

Canaux

- En ligne, e-commerce (via site internet ou partenaire revendeurs)
- Physiques, dans des magasins spécialisés et autres (ex: pharmacie)
- Collaboration avec d'autres marques dans le domaine de la santé

Segments Clients

On retrouve plusieurs segments de clients ici :

- Les personnes soucieuses de leur santé, de tous types d'âges même si ils ont principalement entre 25 ans et 50 ans
- Les parents voulant assurer la bonne santé de leur famille, notamment de leurs enfants où une bonne santé bucco-dentaire est primordial pour eux
- Les utilisateurs de nouvelles technologies, qui pourraient s'intéresser à un moyen en plus de changer leur hygiène au quotidien

Structure de Coûts

- Recherche et développement pour la conception du premier prototype et du produit final
- Coûts de production, de distribution et de commercialisation
- Coûts de marketing et communication, d'entretien du site internet, des réseaux,...

Flux de Revenus

- Vente directe de l'appareil en lui-même
- Possible vente d'accessoires additionnels, possible dans le futur
- Proposition de réparation de pièces, de composants

Annexe 4



Annexe 5

Vap' N Brush Le Brevet



Qu'est ce que le Brevet ?

Le brevet est un titre de propriété industrielle qui protège une invention technique pendant 20 ans.

Cela interdit à d'autres de reproduire, exploiter, ou vendre mon invention sans mon autorisation.

L'utilité pour mon projet

Protège mon innovation

Bloque une potentielle concurrence

Valorise mon entreprise



Ce que doit contenir le dossier du Brevet

Une description détaillée de l'invention (comment ça marche, ses avantages...)

Des revendications claires (ce que je veux protéger exactement)

Des dessins ou schémas techniques

Un résumé technique



Optionnel : prototypes, tests, comparaisons avec ce qui existe

La rédaction du dossier

De nombreuses spécificités sont à prendre en compte lors de la rédaction de ce dossier. Elles sont obligatoires, ce qui entraînerait un coût supplémentaire de 52€ pour re modifier le dossier pour chaque erreur commise.

Le lien pour toutes les spécificités requise : https://www.inpi.fr/sites/default/files/2021_01_05_gui_de_du_docx_et_gestion_des_erreurs_0.pdf



Le Coût

Dépôt du Brevet	Rapport de Recherche	Délivrance du Brevet	Revendication Supplémentaire
26 €	520 €	90 €	42 €

Etant donné que je suis un particulier et/ou une PME, j'ai la possibilité de demander 50% sur les redevances de procédures



Les Avantages Stratégiques

Barrière à l'entrée pour les concurrents

Possibilité de licencier ou vendre le brevet

Gage de sérieux auprès d'investisseurs

Avantage en cas de litige



Annexe 6

Entreprise	OOCOME	PHILIPS	BRIL	VIOLIFE	TAO CLEAN	SEAGO
Prix moyen	21,99 €	38,49 €	30 €	15 €	60 - 100 €	20-30 €
Nombres de modèles	4	1	3	Beaucoup	4	20
Caractéristique principale	Design simpliste , colorée ou non, petit	Design différent de la concurrence, permet de placer sa brosse à dent et de la recharger	Innovant, arrivé au bon moment, design élégant	Innovant au vu de son design en forme d'œuf et de son nombre énorme de design différent (couleur, dessin,...)	Design innovateur , une sorte d'œuf plus ovale et en rapport avec le design de la brosse	Multitude de produits avec design différents, R&D très développé, et formation dans ces domaines là
Région principale (distribution)	Etats Unis, Europe, Asie	Etats Unis, Europe, Asie	Etats Unis, Europe	Etats Unis, Europe	Nord Américain	Asie, Chine
Distribution (physique/ en ligne)	En ligne via des plateformes revendeuses	En ligne, via des plateformes revendeuses et leur site web	En ligne via leur site mais également des plateformes revendeuses	En ligne via certain site revendeur	En ligne via leur site et autres	En ligne via leur site et autres
Vendu Seul ?	Oui, avec offres pour plusieurs acheter	Oui, avec offre selon un certain modèle de brosse à dent acheter	Non	Non	Oui et non	Non
Public cible	Adultes, personnes qui voyagent	Adultes, personnes disposant	Adultes, voyageurs, professionnels	Familles, adultes, parents	Familles, adultes, parents, personnes	Familles, couples, parents, adultes,

	, famille	une brosse à dent de la marque			seules	duo, personnes seules, voyageurs, professionnels
Design	Design simple et colorée, qui attire le regard	Design simple mais qui est différent des autres	Design simple innovant et élégant	Design personnalisable, originale et varié	Design innovateur et original	Nombreux design original
Avis	3,8 / 713 avis	4,3 / 2534 avis	4,2	4,5		
Portabilité	Oui	Non	Oui	Non	Non	Oui et non
Marque crédible, que l'on peut faire confiance	Oui, nombreux avis, même si la moyenne est un peu en dessous du bon taux. Entreprise avec différents autres produits	Oui, marque reconnue, R&D fait dessus et qui a été important	Oui, est entré dans les journaux au vu de son innovation et de son investissement dedans	Moyennement, peu d'infos sur l'entreprise, plusieurs achats certifiés	Oui, marque plutôt bien développée, produit original et attrayant, pleins de petits conseils et autres sur leur site	Oui, marque très développée dans son marché, qui investit beaucoup dans le R&D et à de bonnes valeurs
Compatibilité avec tous types de brosses	Oui, toutes têtes de brosses	Non	Oui	Non, principalement pour les brosses classiques	Non que pour leur brosse	Oui et non
R&D ?	Arrêté	Arrêté	Sûrement encore en progrès	Arrêté, ou sûrement pour de nouveaux design	Arrêté ?	En continu
Moyen de communication	Pas de comptes propres à eux sur les réseaux. Mais on	L'entreprise est très présente sur les réseaux, la presse	Eux ils possèdent un site internet où ils le partagent, un	Pas de réseaux propres à eux, on peut les retrouver quand	Ils sont présents sur de nombreux réseaux (Instagram, LinkedIn,	Ils sont présents sur Facebook, Twitter, YouTube et

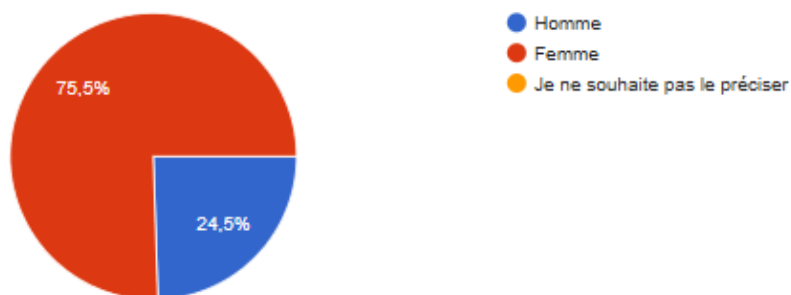
	peut trouver quelques sites parlant d'eux et sûrement quelques post	et le reste. Cependant, concernant le produit, il n'est pas communiqué voir très peu trouvable . Seulement via leur site internet	Instagram ainsi qu'un Facebook. De plus, ils ont de nombreux communications via des personnes externes. On les retrouve notamment sur des sites de presse, sur les réseaux (Twitter, Tiktok, Instagram, LinkedIn,...)	même via des post de d'autres utilisateurs	Pinterest, Facebook, Tiktok) où ils communiquent sur ce produit mais également sur leur site web. Assez facile de trouver leur produit	Linkedin. Facilement trouvable sur internet également. Cependant, sur les réseaux, ils ne communiquent que très peu sur cet appareil là, ils la consacrent à leur brosse à dent électrique. Le produit passe comme produit support
--	--	--	--	---	---	---

Annexe 7

Votre profil

49 réponses

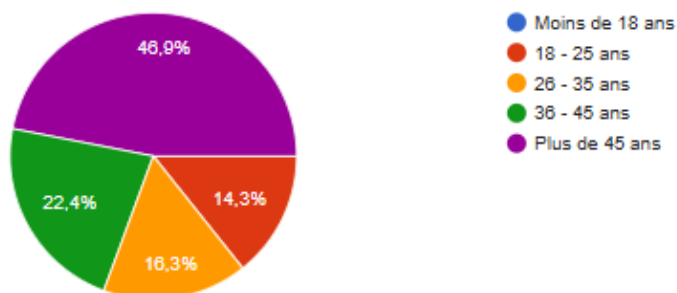
 Copier le graphique



Votre âge

49 réponses

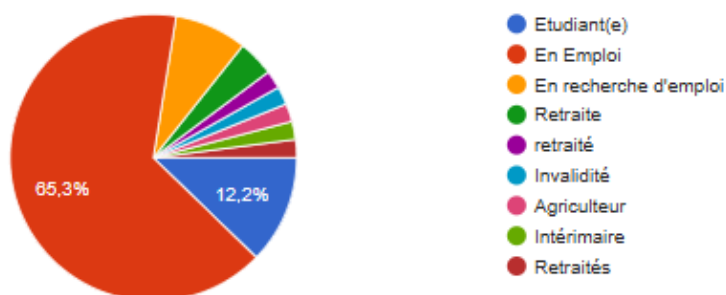
 Copier le graphique



Votre situation actuelle

49 réponses

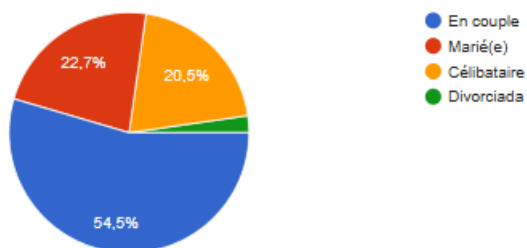
 Copier le graphique



Votre Situation Actuelle

44 réponses

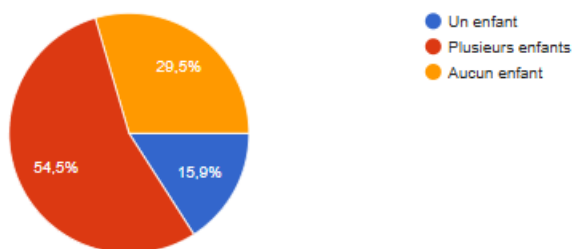
 Copier le graphique



Votre situation familiale

44 réponses

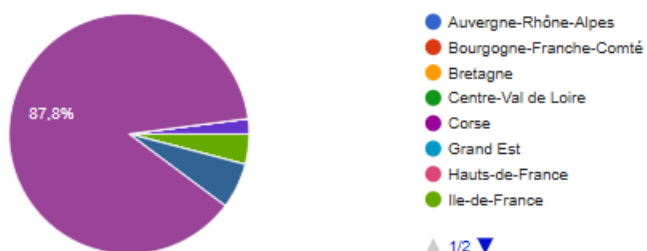
 Copier le graphique



Votre région

49 réponses

 Copier le graphique

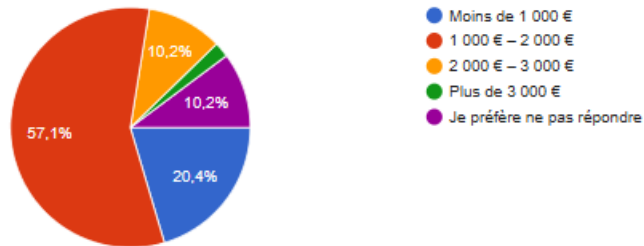


▲ 1/2 ▼

Votre revenu mensuel net

49 réponses

 Copier le graphique

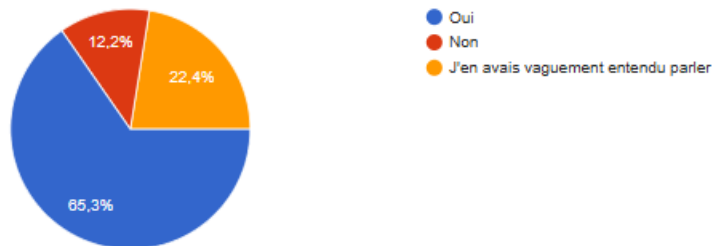


Le problème en question

Saviez-vous qu'une brosse à dents peut contenir plusieurs milliers de bactéries après seulement quelques jours d'utilisation ?

49 réponses

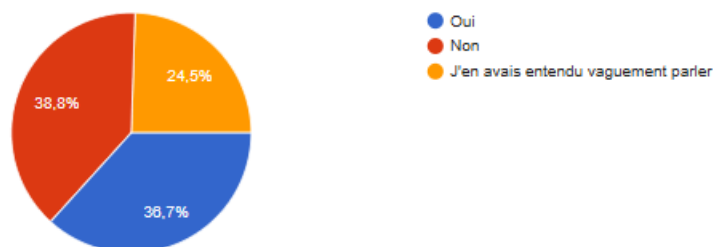
 Copier le graphique



Saviez-vous également que ces mêmes bactéries peuvent vous causer toutes sortes de maladies ?

[Copier le graphique](#)

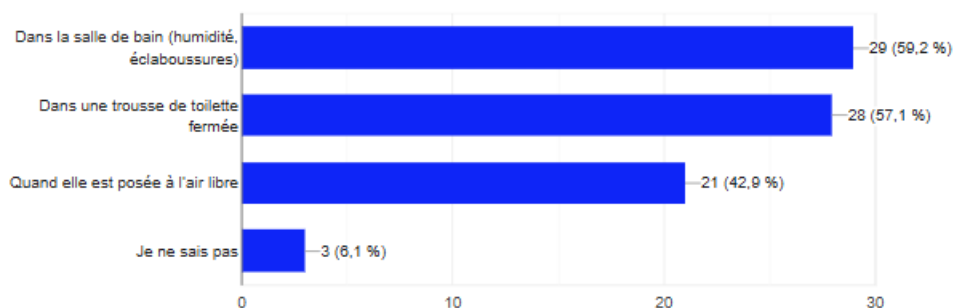
49 réponses



Selon vous, où votre brosse à dents est-elle la plus exposée aux bactéries ? (plusieurs choix possibles)

[Copier le graphique](#)

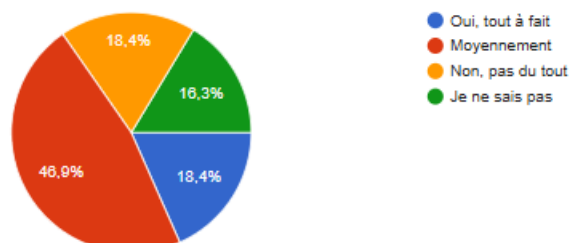
49 réponses



Pensez-vous que les conditions dans lesquelles vous rangez votre brosse à dents sont hygiéniques ?

[Copier le graphique](#)

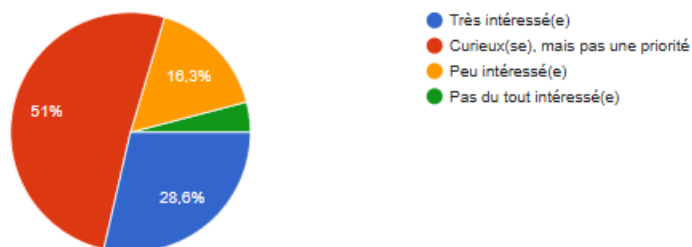
49 réponses



Dans quelle mesure seriez-vous intéressé(e) par des conseils ou solutions pour mieux entretenir votre brosse à dents ?

 Copier le graphique

49 réponses

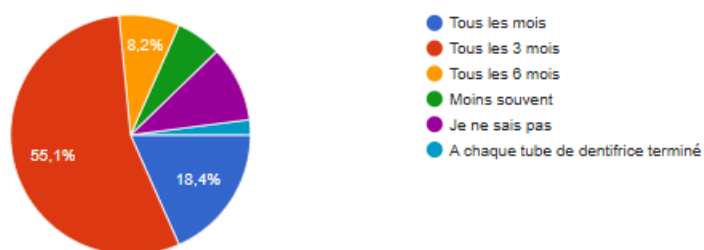


Hygiènes et habitudes

À quelle fréquence changez-vous de brosse à dents ou de tête de brosse ?

 Copier le graphique

49 réponses



Avez-vous déjà pensé à désinfecter votre brosse à dents ?

 Copier le graphique

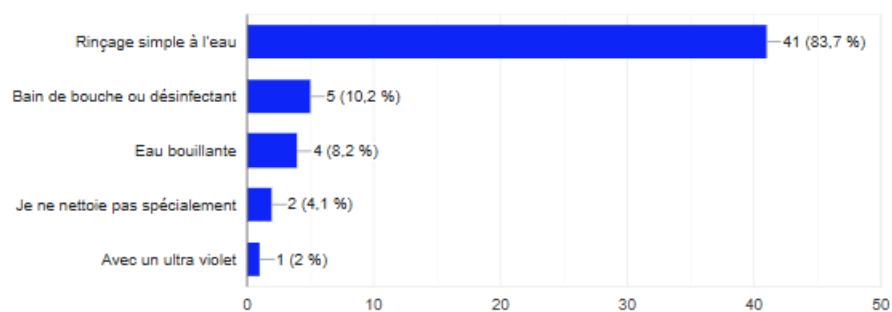
49 réponses



Comment nettoyez-vous votre brosse à dents ? (cochez tout ce qui s'applique)

 Copier le graphique

49 réponses

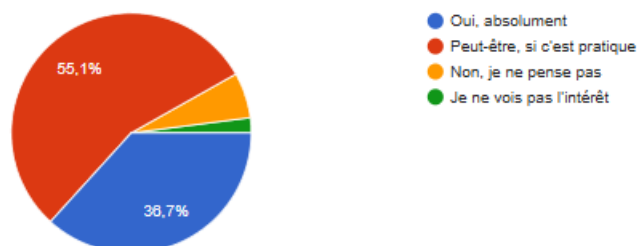


Une solution

Seriez-vous intéressé(e) par une solution simple, rapide et sans produits chimiques pour désinfecter votre brosse à dents ?

[Copier le graphique](#)

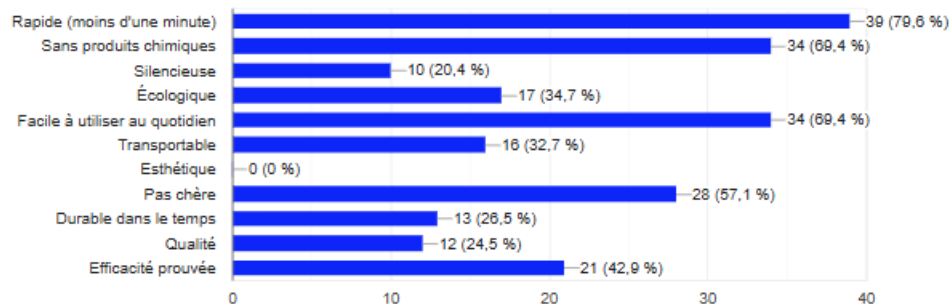
49 réponses



Selon vous, une bonne solution pour désinfecter une brosse à dents devrait être... (plusieurs choix possibles)

[Copier le graphique](#)

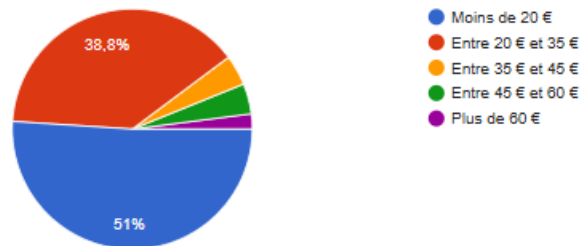
49 réponses



Quel serait pour vous un prix juste pour un appareil dans les précédents genres ?

 [Copier le graphique](#)

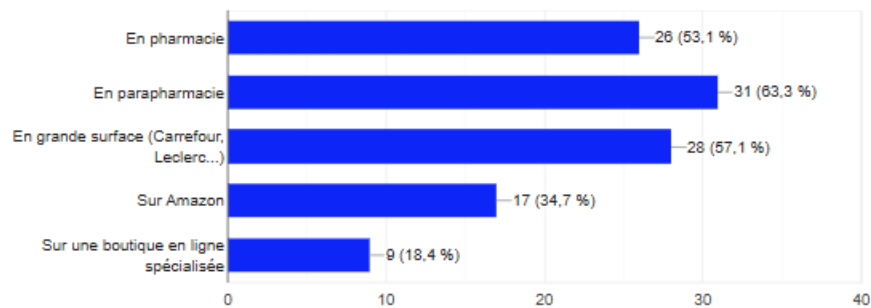
49 réponses



Où aimeriez-vous pouvoir acheter ce type de solution ? (plusieurs choix possibles)

 [Copier le graphique](#)

49 réponses



Merci pour votre implication !

Si vous avez quelque recommandation ou autre, vous pouvez le précisez ici

3 réponses

Faire de la prévention, des posts à forte valeurs, et éduquer les gens, allez Yann t'es le boss

Se laver les dents !!!!

Les brosses à dent en bambou évite d'avoir des particules de plastique dans la bouche

Annexe 8

Persona 1 : Camille

- Âge : 29 ans
- Statut familial : Couples sans enfant
- Revenus : 3000 / mois
- Habitat : Paris, dans un appartement moderne en centre-ville
- Profession : Chargée de communication dans une startup tech
- Comportements :
 - Très connectée, utilise principalement Instagram et TikTok pour découvrir des tendances
 - Aime les objets design et high-tech, investit dans des gadgets qui améliorent son quotidien
 - Prend soin de son image et de sa santé, mais de manière subtile et pratique
- Objectifs :
 - Rechercher des produits innovants pour sa santé personnelle, tout en restant dans un style moderne et esthétique
 - Attente : Un produit efficace, avec une technologie nouvelle, au design élégant, et un petit côté « green » mais pas un engagement fort

Persona 2 : Stéphane

- Âge : 42 ans
- Statut familial : Marié, père de 2 enfants
- Revenus : 8 000 € / mois
- Habitat : Maison moderne en banlieue chic
- Profession : Directeur financier
- Comportements :
 - Passe beaucoup de temps sur LinkedIn et écoute des podcasts sur la productivité et les tendances d'affaires
 - Très soucieux de la qualité et de l'efficacité des produits qu'il achète, surtout quand il s'agit de santé et de bien-être
 - Aime investir dans des solutions qui lui font gagner du temps et améliorent son quotidien
- Objectifs :
 - Recherche des produits qui apportent une réelle valeur ajoutée à son mode de vie. Il est à la recherche d'une solution fiable et haut de gamme qui lui permet d'assurer une hygiène impeccable sans perdre de temps
 - Attente : Technologie performante, hygiène optimale, gain de temps, confort d'utilisation

Annexe 9

Tout ce dont vous avez besoin.
Dans la paume de votre main.



**Meilleure vue et experience directement sur le site
internet :**

<https://thetinyipod.com/>