

Packitoo : Mission 2

2.1. Identifier les différents types d'utilisateurs de la plateforme mise en place par Packitoo et montrer le rôle de la plateforme.

Les utilisateurs de Packitoo sont d'une part les fabricants d'emballages et d'autre part les entreprises désireuses d'acheter des emballages. Le rôle de la plateforme est de mettre en relation les deux en servant d'intermédiaire, elle permet également de gagner du temps et de réduire les coûts en centralisant les besoins, et les propositions.

2.2. Exposer les avantages procurés par la plateforme développée par Packitoo pour chacun des acteurs en présence.

Les fabricants d'emballages, peuvent obtenir de nouveaux clients et bénéficier d'une mise en avant de leur savoir-faire ainsi que d'une demande accrue. La plateforme permet également aux entreprises d'obtenir des demandes pertinentes en fonction de leurs moyens de productions.

Les clients obtiennent eux de meilleurs rapports qualité/prix en comparant les différents devis reçus pour une même demande. Et découvrent également des fabricants qu'ils n'auraient peut-être jamais contactés sinon.

Packitoo met en relation les différents acteurs, les trie les classes et les propose de manière pertinente aux clients, en échange de quoi l'entreprise perçoit une commission et la recette des abonnements.

2.3. Montrer que l'économie de cette plateforme se caractérise par des effets de réseau.

L'effet de réseau est un phénomène social et économique où la valeur d'un produit ou d'un service augmente à mesure que le nombre de ses utilisateurs augmente. De ce fait, plus la plateforme de Packitoo aura de fabricants sur son site plus elle sera en mesure d'attirer des clients. C'est également vrai dans l'autre sens, plus la plateforme arrivera à centraliser la demande plus les fabricants auront intérêt à travailler avec Packitoo.

La plateforme crée également de la valeur en analysant les données des transactions pour affiner les correspondances entre l'offre et la demande.