



L'ÂME DE LA TERRASSE

Envie d'entreprendre **en liberté ?**

*Vous allez créer des
ilots de bonheur...*



Valorisation - Qualité - Technologie

1

Notre vision

Adapter le modèle économique

En tant que distributeur de bois depuis 2 générations, il nous faut adapter notre modèle économique aux évolutions de la distribution B to B et B to C.

Il convient d'apporter encore plus de service avec une expérience client différenciante, tout en réduisant les coûts pour améliorer la rentabilité de nos entreprises face à la concurrence internet.

Créer une expérience client innovante

A partir d'une feuille blanche, J'ai construit un négoce de bois expert en terrasses dans les Landes qui répond à tous ces critères. J'ai numérisé, organisé, simplifié et clarifié l'offre produit tout en favorisant les circuits courts. Il fallait ensuite donner la possibilité aux clients particuliers et professionnels de venir faire leur choix de terrasses quand ils le voulaient. Alors nous avons créé le 1^{er} showroom de terrasses accessible 7j/7 où vous êtes reçu par **Decki**, notre robot Assistant de visite.

Agir pour une gestion durable des forêts

Grâce à la convention de mécénat que nous avons signée avec le fonds "plantons pour l'avenir", nous contribuons au reboisement des pins des landes dans le cadre d'une gestion durable.



2

Un concept innovant unique en France

Show room autonome

Accueil 24h/24 et 7j/7 par notre Assistant de visite Decki, le robot qui accueille, présente l'offre et réalise les devis. Decki accompagne le client tout au long de sa visite dans les différents îlots présentant les terrasses.

Un 2^{ème} robot de télé-présence, Double prend le relai lorsque le client souhaite un échange direct avec le Dirigeant.

Stock

Possibilité de s'appuyer sur notre dépôt de Sanguinet

Drive in

2 possibilités pour récupérer ses produits : livraison ou enlèvement au drive H24.

3

Service et Expérience client



- Accueil dans un environnement contemporain et design.
- Expérience B to C et B to B
- Espace très structuré organisé en 7 îlots.
- Offre claire où les produits sont numérotés du moins cher au plus cher avec une grande profondeur de gamme.
- Drive pour retirer les commandes 24h/24 et 7j/7.
- Service de livraison à la carte.

4

Ma future équipe

zéro salarié



Moi

- Dirigeant

Decki

- Assistant de visite
- Accueil clientèle, Devis

Ibo

- Assistant technique de Decki
- Mise en relation par visio conférence avec le dirigeant



5

Les chiffres



Croissance soutenue
depuis plusieurs années



Réelle plus-value
sur les maisons



CA Année 2
800000 € en année 2



16500 €
de droit d'entrée



Redevance de franchise
4,5% du CA



165000 € d'investissement
Accès réseau, stock de démarrage
équipement et formation



Contactez-nous

443 Avenue Alh na - ZA Alh na
40460 Sanguinet

940, Avenue de l'Europe - Parc des Expositions
33260 La Teste de Buch

06 98 40 08 82

Mail : arcachon@deckibois.fr



DECK **i**BOiS.fr

