



Actif

# La bourse dans un bar

## CARACTÉRISTIQUES DU CONCEPT

COMPLEXITÉ



INVESTISSEMENT



RENDEMENT



## CONCEPT

Le prix des boissons dans le bar est défini par l'offre et la demande. Tout le monde demande des bulles ? Le prix augmente et le prix de la sangria diminue.

## GROUPE CIBLE

Cette idée s'adresse aux personnes aimant sortir et qui sont ouvertes à découvrir de nouvelles boissons.

## ELÉMENTS NOVATEURS

«La bourse » est une forme originale et fun de proposer des promotions. Une relation interactive est établie entre le bar et les clients. Les clients sont incités à remettre en question leurs habitudes, pour pouvoir profiter de promotions. L'effet de leur décision est rapidement visible, ajoutant un élément de spectacle.

## Besoins auxquels on répond

Pour les clients, c'est l'aspect fun, le jeu de voir les prix augmenter et baisser.

### Spécifications pour la mise en œuvre potentielle :

- L'aspect fun dépend beaucoup de la mise en scène de l'évolution des prix: écrans, son, gong, rituel de démarrage et de fin de la bourse, ...
- Il est nécessaire de prévoir un écran visible proche du bar, ou plusieurs écrans répartis dans l'établissement pour assurer une bonne visibilité de l'évolution des prix.
- Les écrans peuvent également être utilisés pour de la publicité et des communications.
- L'information peut aussi être échangée entre client et bar via une app originale.
- La demande peut influencer les prix (le nombre de clients demandant la même boisson), mais également l'offre : si une rupture de stock approche, le prix augmente.
- La cérémonie quotidienne pour l'ouverture de la bourse de New York peut servir d'inspiration et créer un moment fun : personnel du bar qui monte sur le bar et sonne un gong ; ou inviter un/une des client(e)s à ouvrir la bourse.
- Des enchères pourraient être proposées à moments réguliers : une bouteille de vin d'exception, ou la dernière bouteille du stock.

### Qui peut prendre l'initiative / quels partenariats?

Cette idée est pour un bar, qu'il s'agisse d'un bar traditionnel ou d'un bar de plage.

Quelle **valeur ajoutée** pour les entreprises et leurs partenaires ?

La valeur ajoutée pour l'entreprise se trouve surtout au niveau de la différenciation par rapport aux concurrents. L'aspect fun devrait attirer la clientèle.

Le fait de jouer sur les prix devrait permettre d'aider à maximaliser le revenu : potentiellement moins de promotions et plus de prix élevés pour les boissons en forte demande.

L'installation d'écrans et d'un système d'information interactif attire les regards des clients et offre donc un potentiel de revenu additionnel via des publicités.

Des partenariats sont possibles avec des fournisseurs ou marques, qui utilisent le système pour promouvoir leur produit.

### Leviers

Les fournisseurs et marques qui peuvent participer au système.

Exemple de systèmes existants à Londres, New York et Barcelone :

<http://www.thedrinkexchange.com/>

<http://web.archive.org/web/20150209030155/http://exchangebarandgrill.com/about-us/>

<http://dowjonesbar.com/>

