

Plan d'action

➤ Semaine du 04.01

Communication, Organisation

- Trouver un Nom, logo, slogan (groupe, 5h)
- Trouver une charte graphique (Grégoire, 1h)
- Mettre en place un logiciel d'organisation interne (Charles, 2h)
- Réaliser le plan d'action (groupe, 2h)
- Mettre le plan d'action sur le site (Solène, 15min)

Premières prises d'information

- Prendre RDV skype avec V. Hardy (Charles, 20min)
- Prendre contact avec Elsa pour obtenir son contact à l'obs. de Paris (Charles, 20min)
- Prendre contact avec Thibault pour obtenir son contact au club astro d'Orsay (Grégoire, 20min)
- Prendre contact avec Monsieur Mandon pour obtenir un contact à l'obs. de Rouen (Sarah, 20min)

Première approche du marché mondial

Pour chaque cas, quantifier le nombre de clubs, observatoires, pratiquants amateurs, ainsi que le nombre de télescopes vendus

- Amorcer une quantification du marché en Europe (sauf France) (Solène, 4h)
- Amorcer une quantification du marché en France (Charles, 2h)
- Amorcer une quantification du marché aux USA (Sarah, 4h)
- Amorcer une rapide quantification du marché en Amérique du Sud (Grégoire, 2h)

➤ Semaine du 11.01

Technique/théorie

- Faire une fiche synthèse sur l'astronomie pour les amateurs (Charles, 3h)
- Faire une fiche synthèse sur l'optique adaptative (pour l'astronomie) (Solène, 3h)
- Faire une fiche synthèse sur le matériel amateur pour l'astronomie (Sarah, 3h)
- Prospection du marché en France (Charles & Grégoire, 4h)
- Prise de contact avec C. Kulcsar (Grégoire & Solène, 30min)

Communication, Business

- Rédiger une grille d'interview (Sarah & Solène, 1h30 puis groupe 1h)
- Lifting site web (Grégoire & Sarah, 2h)

➤ **Semaine du 18.01**

Etude du marché

- Démarcher les prospects (associations d'astronomie amateur, privées et fac) *en France* pour établir un cahier des charges (à se répartir une fois la prospection terminée, 10h)
- Analyse de la concurrence (Sarah, 2h)

➤ **Semaine du 25.01**

Etude du marché

- Démarcher les prospects (associations d'astronomie amateur, privées et fac) *en France* pour établir un cahier des charges (à se répartir une fois la prospection terminée, 10h)
- Analyse de la concurrence (Sarah, 2h)

Technique

- Commencer à prendre en main le logiciel de simulation d'ALPAO (à se répartir après le skype réalisé)