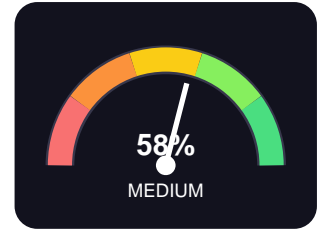




Market Verdict - Analyse de Viabilité

Analysé: 2026-06-08 21:35:18 UTC

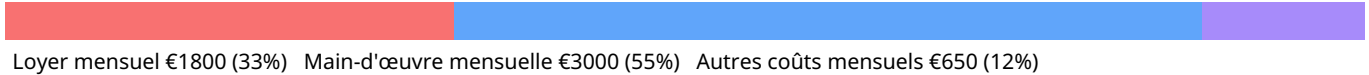
SCORE DE VIABILITÉ 58% MOYEN



Répartition des revenus mensuels:



Répartition des coûts mensuels:



MARKET VERDICT — ANALYSE DE VIABILITÉ

Idée: Yoga studio

Localisation: Lyon, Auvergne-Rhône-Alpes

Mode: Hybride

VOS DONNÉES

Budget: €50,000

Ticket moyen: €14

Clients/jour: 25

Marge brute: 70%

Loyer mensuel: €1,800

Main-d'œuvre mensuelle: €3,000

Autres coûts mensuels: €650

SCORE DE VIABILITÉ: 58 / 100 (MOYEN)

Revenus mensuels: €7,350 – €12,600

Bénéfice mensuel: €305 – €3,370

Seuil de rentabilité: 15 – 999 mois

SIGNAUX DE MARCHÉ

Localisation: Lyon, Métropole de Lyon, Rhône, Auvergne-Rhône-Alpes, Metropolitan France, France

Concurrence: 2 (score 90/100) dans un rayon de 3000m

RÉSUMÉ

Viabilité moyenne. Concurrents=2. PIB/habitant ~€40000. Bénéfices ~€305 à ~€3370/mois avec risque

d'exécution notable. Seuil ~15-999 mois.

FACTEURS DE RISQUE

- Le loyer est élevé par rapport aux revenus de base (17.1%).
- Les opérations hybrides ajoutent de la complexité ; assurez-vous que les processus et le personnel sont réalistes.

PLAN D'EXÉCUTION

1. Définissez un segment de clientèle précis et une proposition de différenciation claire.
2. Validez les hypothèses : prix, volume attendu et marge brute auprès de 10 à 20 clients.
3. Réalisez un test de demande : pop-up, stand de marché ou campagne de prévente pour valider la disposition réelle à payer.
4. Établissez une liste d'emplacements et calculez le ratio loyer/revenus ; visez un loyer \leq 10% des revenus de base.
5. Mesurez la densité des concurrents dans un rayon de 1-2 miles et choisissez un créneau non couvert.
6. Constituez une réserve : planifiez les scénarios défavorables (saisonnalité, personnel, démarrage lent).
7. Lancez le MVP : la plus petite offre testant la demande répétée, puis itérez chaque semaine.

PLAN SUR MESURE

1. Se positionner nettement face à la concurrence à Lyon

Raison: Avec une viabilité moyenne (score 58) et seulement deux concurrents identifiés, l'enjeu n'est pas d'ajouter "plus de yoga", mais de mieux convertir à Lyon (PIB/habitant ~40000) un public sensible à la qualité. Une différenciation claire réduit le risque d'exécution et aide à comp

Première étape: Réaliser une analyse concurrentielle minute (offres, niveaux de prix, formats cours, créneaux, bundles) puis définir une proposition de valeur différenciante centrée sur une niche (ex. reprise en douc

2. Standardiser l'opérationnel pour rendre l'hybride "gérable"

Raison: Le mode hybride augmente la complexité opérationnelle, ce qui est explicitement un risque clé. Standardiser les formats et les processus limite les erreurs, améliore la cohérence et stabilise l'exécution, ce qui est crucial quand les bénéfiques sont encore dans une plage incerta

Première étape: Concevoir un modèle hybride simple et industrialisable : grille de cours standardisée (durée, formats, progression), règles de diffusion et de qualité (son/image), et scripts d'accueil/relance ; puis

3. Optimiser l'occupation et sécuriser la demande malgré le loyer

Raison: Le loyer est élevé par rapport aux revenus de base (écart mentionné), ce qui pousse à optimiser l'utilisation de l'espace. Un plan d'occupation et des offres d'engagement augmentent la visibilité des flux et réduisent la pression sur la rentabilité, en cohérence avec le risque d'

Première étape: Construire un plan d'occupation pour compenser un loyer élevé relatif aux revenus de base : prioriser les heures à forte demande, créer des packs (cours illimités, séries, étudiants), et mettre en A/B

4. Renforcer la capacité d'encadrement pour absorber la complexité

Raison: Les opérations hybrides exigent une qualité constante (enseignement, encadrement, rythme). La complexité peut déstabiliser l'exécution si le staffing n'est pas robuste. Constituer un pool et un

parcours de formation limite les ruptures et améliore la conversion et la fidélisation

Première étape: Établir une stratégie de recrutement "faible friction" pour l'encadrement : cartographier les profils nécessaires, créer un pool d'instructeurs remplaçants, et définir un parcours interne de formation

5. Mettre un pilotage serré pour itérer vite et réduire l'incertitude

Raison: La viabilité est moyenne et le risque d'exécution est notable. Sans pilotage, on ne sait pas si l'on corrige la bonne variable (offre, créneaux, prix, expérience hybride). Un pilotage réduit l'incertitude et accélère l'itération pour franchir le seuil de viabilité

Première étape: Mettre en place un tableau de pilotage hebdomadaire : taux de conversion des prospects en abonnés, taux de remplissage par créneau, annulations, rétention, et indicateurs d'engagement en ligne ; puis

Score heuristique + signaux de données publiques. Pas de conseil financier.

Verify at <https://fr.marketverdict.app/verify/019ea929-35e7-71f5-b286-a21da588acee>