

50
IDÉES POUR
CRÉER SA
BOÎTE EN 2014

COACHING
ARRÊTEZ DE
MICROMANAGER
REMANET
LA STRATÉGIE AVANTE
DU 4x4 LOW COST
DIGITAL
DANS LA BASE FRANÇAISE
DU MONSTRE DU WEB

ELON MUSK
L'ENTREPRENEUR
QUI VA SURPASSER
STEVE JOBS



Management N° 140201

N° et date de parution : 140201 - 01/02/2014
Diffusion : 119389 Page : 50
Périodicité : Mensuel Taille : 100 %
266 cm2
Site Web : <http://www.management.fr>



Ils ont inventé le déménagement à prix cassés. De gauche à droite : Zafar Baryali, Farid Lahlou et Massoud Ayati.

OPTER POUR LE LOW COST

Après l'aérien, de nombreux secteurs se sont essayés au low cost dans les années 2000, observe Pascal Perri, du cabinet de conseil en stratégie PNC. La bonne nouvelle, c'est qu'il reste beaucoup à faire dans ce domaine ! Il

suffit ainsi souvent de repenser le modèle économique d'un produit ou d'un service pour pouvoir en casser le prix.

TARIFS MODULABLES. Massoud Ayati, Zafar Baryali et Farid Lahlou, trois copains de promo à Nanterre, ont par

exemple trouvé comment faire du low cost dans le déménagement : ils ont modulé leurs tarifs en fonction de l'aide apportée par le client ou ses amis, aux déménageurs notamment. « Nous avons fixé un tarif plancher, que nous augmentons en fonction des

options choisies : nombre de déménageurs, durée (demi-journée ou journée), taille du camion... » détaille Farid Lahlou. Les prix varient aussi selon la période (verte, jaune ou rouge). Des bras en plus réalise déjà 1 million d'euros de chiffre d'affaires. ● V. F.