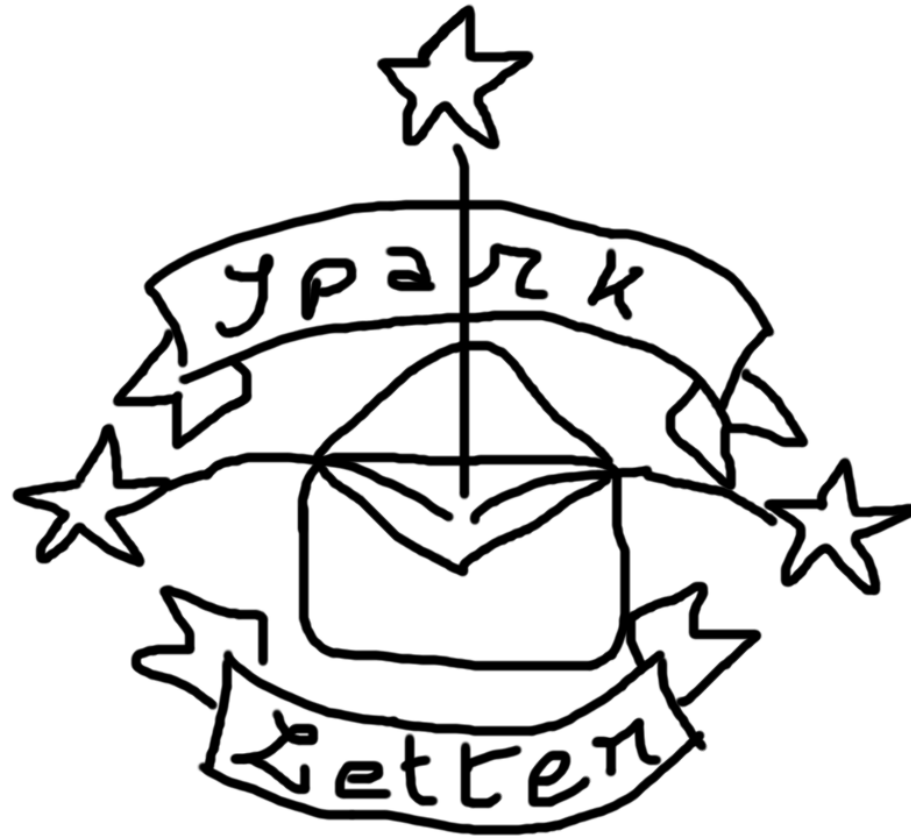


Spark Letter

Spark Letter

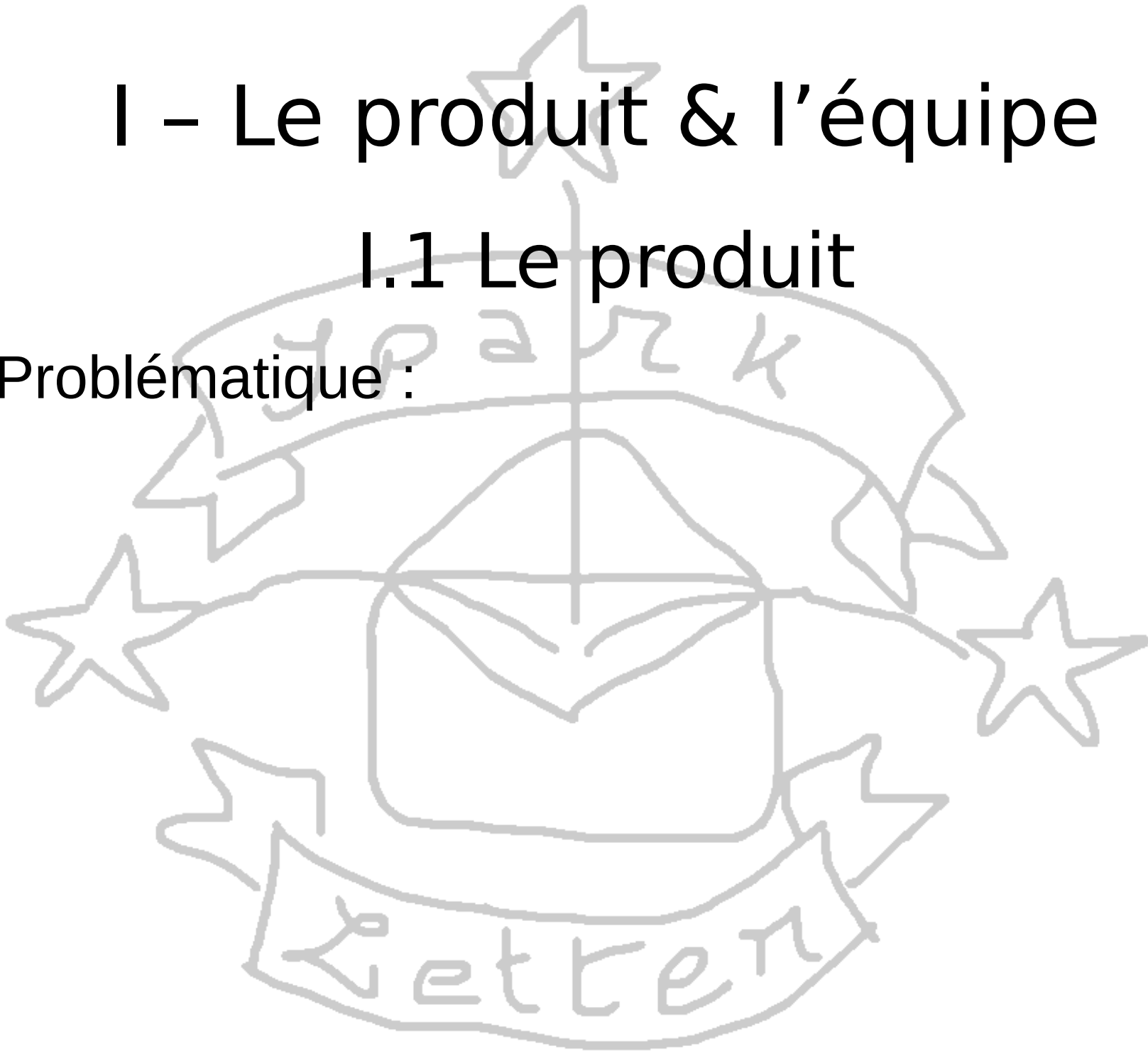


La stratup du turfu avec des paillettes !!!

I - Le produit & l'équipe

I.1 Le produit

- Problématique :

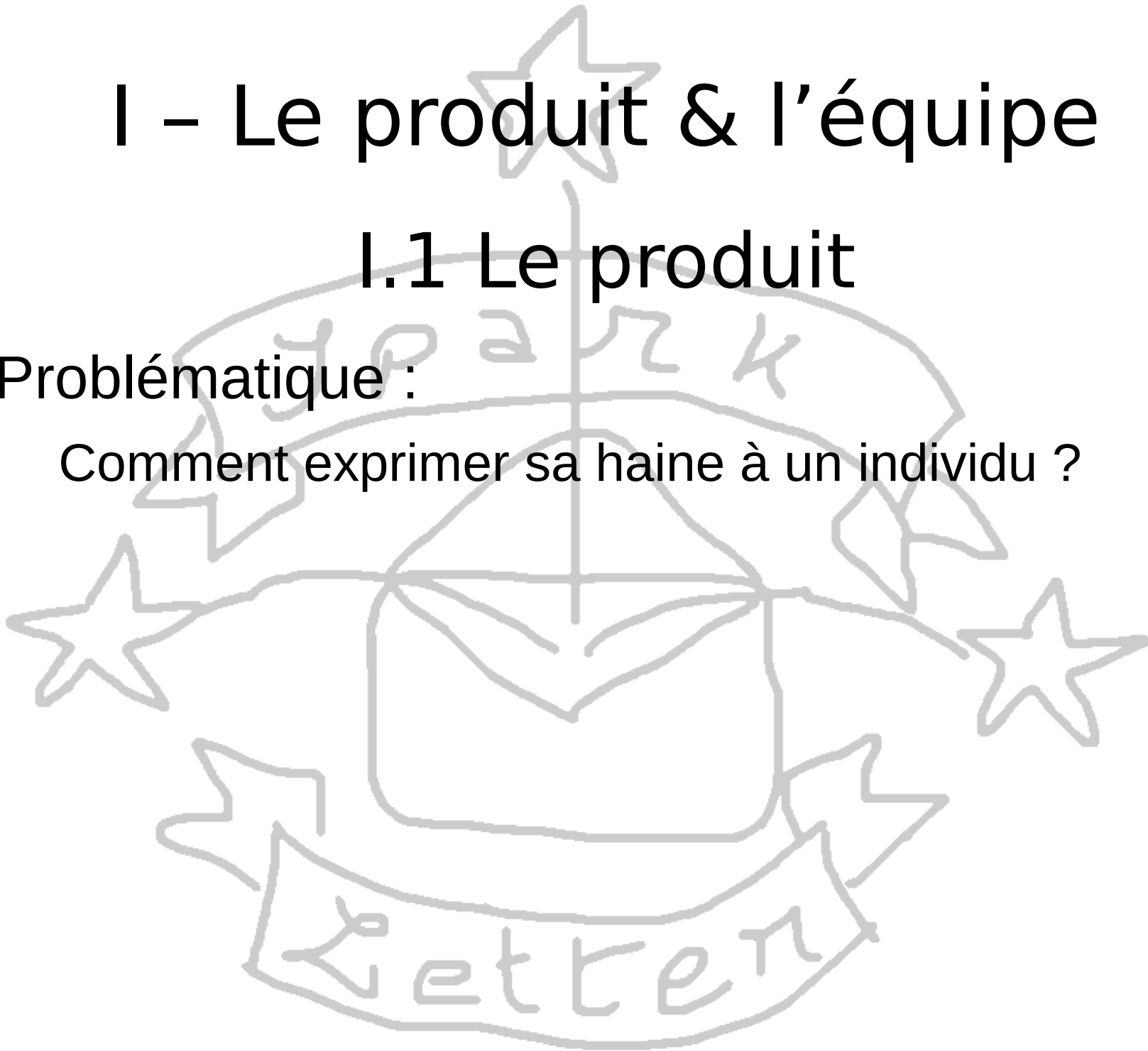


I - Le produit & l'équipe

I.1 Le produit

- Problématique :

Comment exprimer sa haine à un individu ?



I - Le produit & l'équipe

I.1 Le produit

- Problématique :

Comment exprimer sa haine à un individu ?

- Solution :

On leur envoie une lettre piégée pleine de paillettes qui se répandent partout à l'ouverture.

I - Le produit & l'équipe

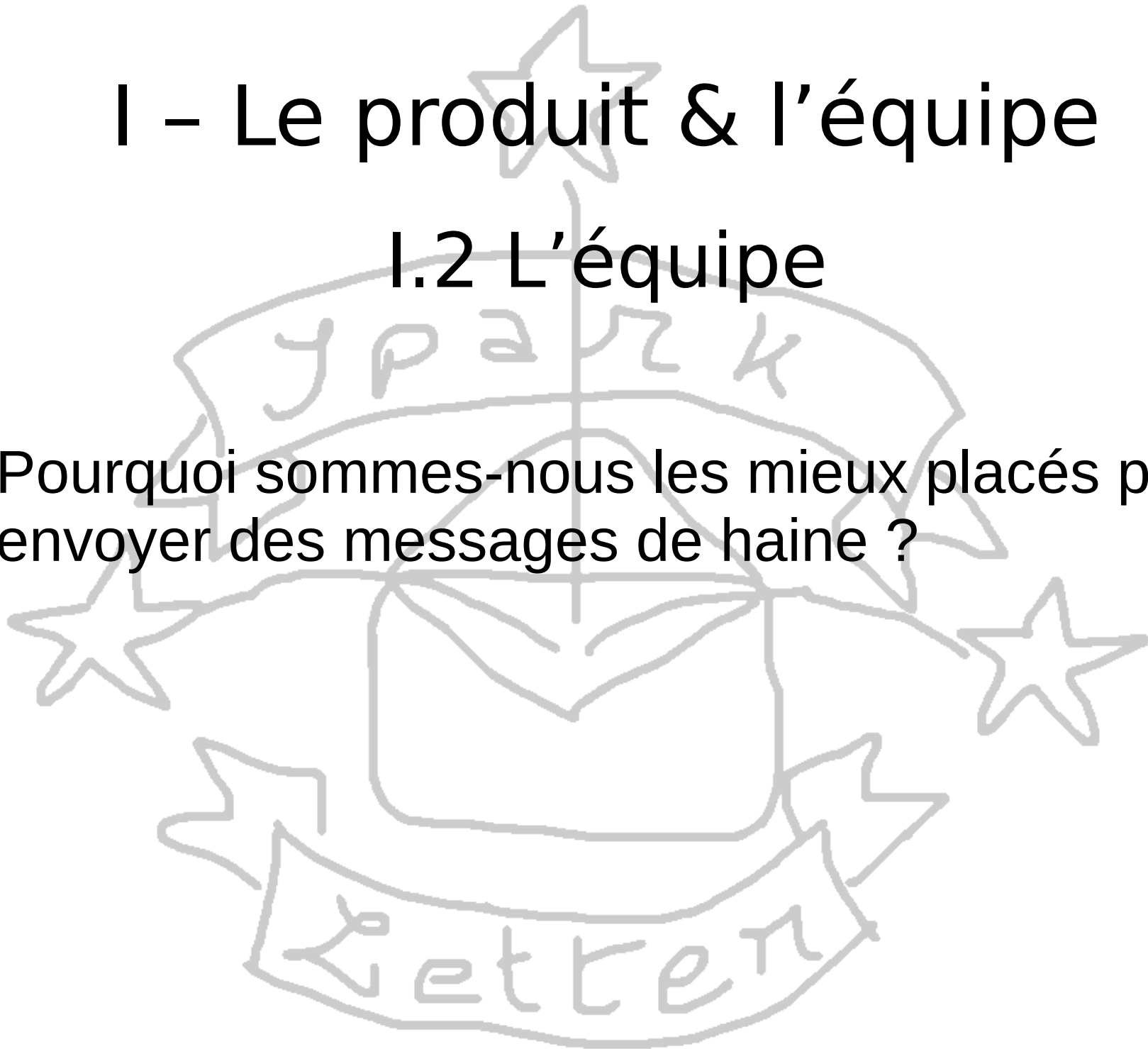
I.1 Le produit

- Me Too de *detestemoi.com* (en France) ou *shipyourenemiesglitter.com* (en Australie) en mieux
 - Choix de la taille du courrier (de la lettre au colis)
 - Choix des paillettes (couleurs, formes...)
 - Proposition de rajouter une odeur aux paillettes
 - Proposition de laisser un message personnel

I - Le produit & l'équipe

I.2 L'équipe

- Pourquoi sommes-nous les mieux placés pour envoyer des messages de haine ?



I - Le produit & l'équipe

I.2 L'équipe

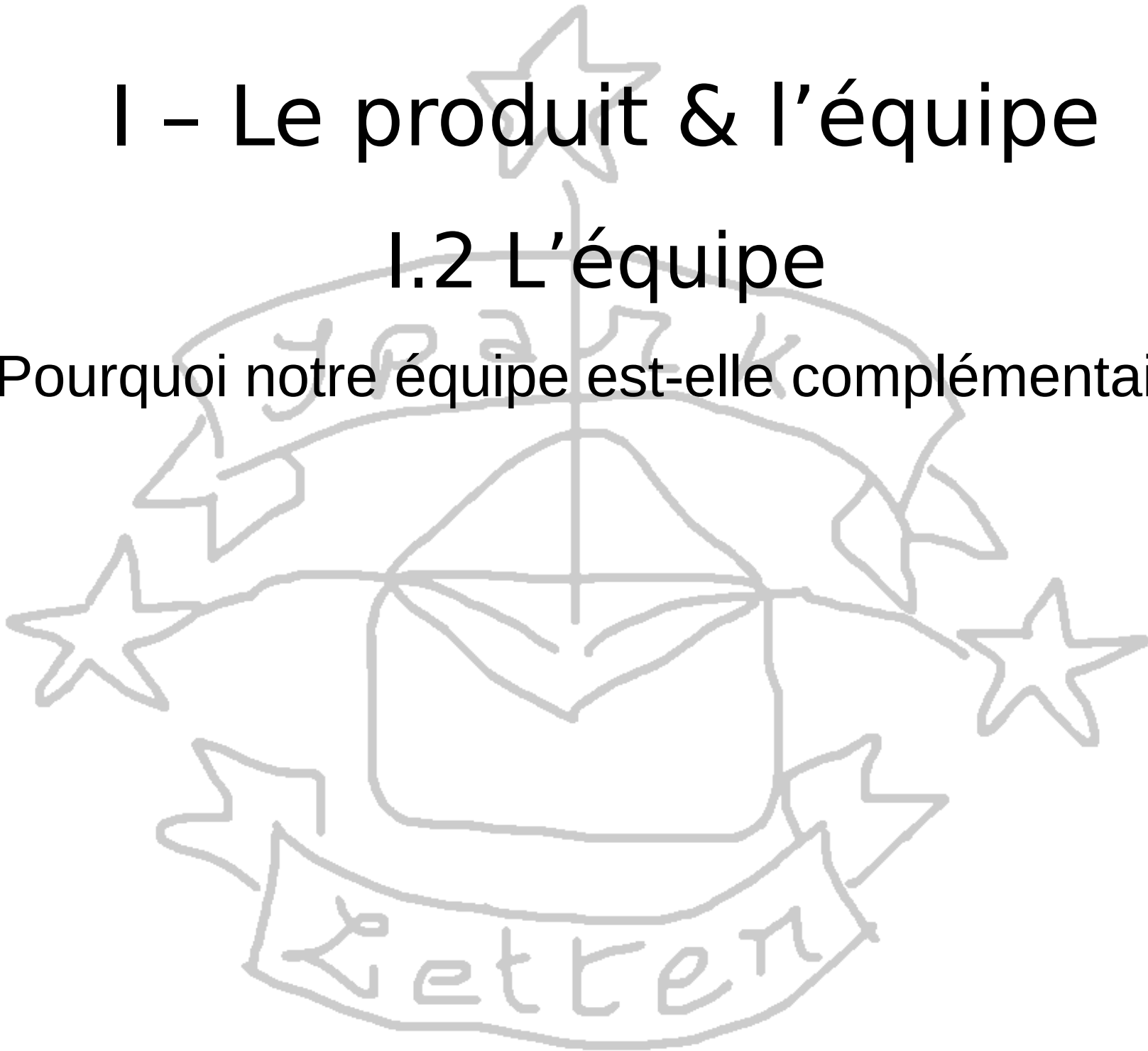
- Pourquoi sommes-nous les mieux placés pour envoyer des messages de haine ?

Parce qu'on n'aime pas les gens non plus, et ça nous fait plaisir de répandre la haine.

I - Le produit & l'équipe

I.2 L'équipe

- Pourquoi notre équipe est-elle complémentaire ?



I - Le produit & l'équipe

I.2 L'équipe

- Pourquoi notre équipe est-elle complémentaire ?
On apporte tous quelque chose d'unique au projet :
 - **Denescor : la Luxure** (parce qu'il fait ça pour se faire plaisir)
 - **TeDeum : l'Avarice** (parce qu'il s'est occupé de la partie argent)
 - **Ilée : la Colère** (parce qu'il est vnr et a prévu comment on allait dominer le monde)
 - **Neola : l'Envie** (parce qu'elle fait plein de propositions pour faire d'autres trucs)
 - **Chiantos : la Paresse** (parce qu'il n'a rien foutu)
 - **Etoile : la Gourmandise** (parce qu'il en fallait un)
 - **ElTata : l'Orgueil** (parce que c'est lui qui a lancé le truc)

II - Notre marché

II.1 Nos clients

- Qui sont-ils ?
- Combien sont-ils ?
- Comment allons-nous nous faire connaître ?
- Coût d'acquisition et panier moyen (estimation) :

II - Notre marché

II.1 Nos clients

- Qui sont-ils ?
La population active en Europe.
- Combien sont-ils ?
- Comment allons-nous nous faire connaître ?
- Coût d'acquisition et panier moyen (estimation) :

II - Notre marché

II.1 Nos clients

- Qui sont-ils ?
La population active en Europe.
- Combien sont-ils ?
Environ 270 000 000.
- Comment allons-nous nous faire connaître ?
- Coût d'acquisition et panier moyen (estimation) :

II - Notre marché

II.1 Nos clients

- Qui sont-ils ?
La population active en Europe.
- Combien sont-ils ?
Environ 270 000 000.
- Comment allons-nous nous faire connaître ?
Réseaux sociaux (community management), sucettes
Decaux, publicités sur des sites (comme VDM par exemple)
...
- Coût d'acquisition et panier moyen (estimation) :

II – Notre marché

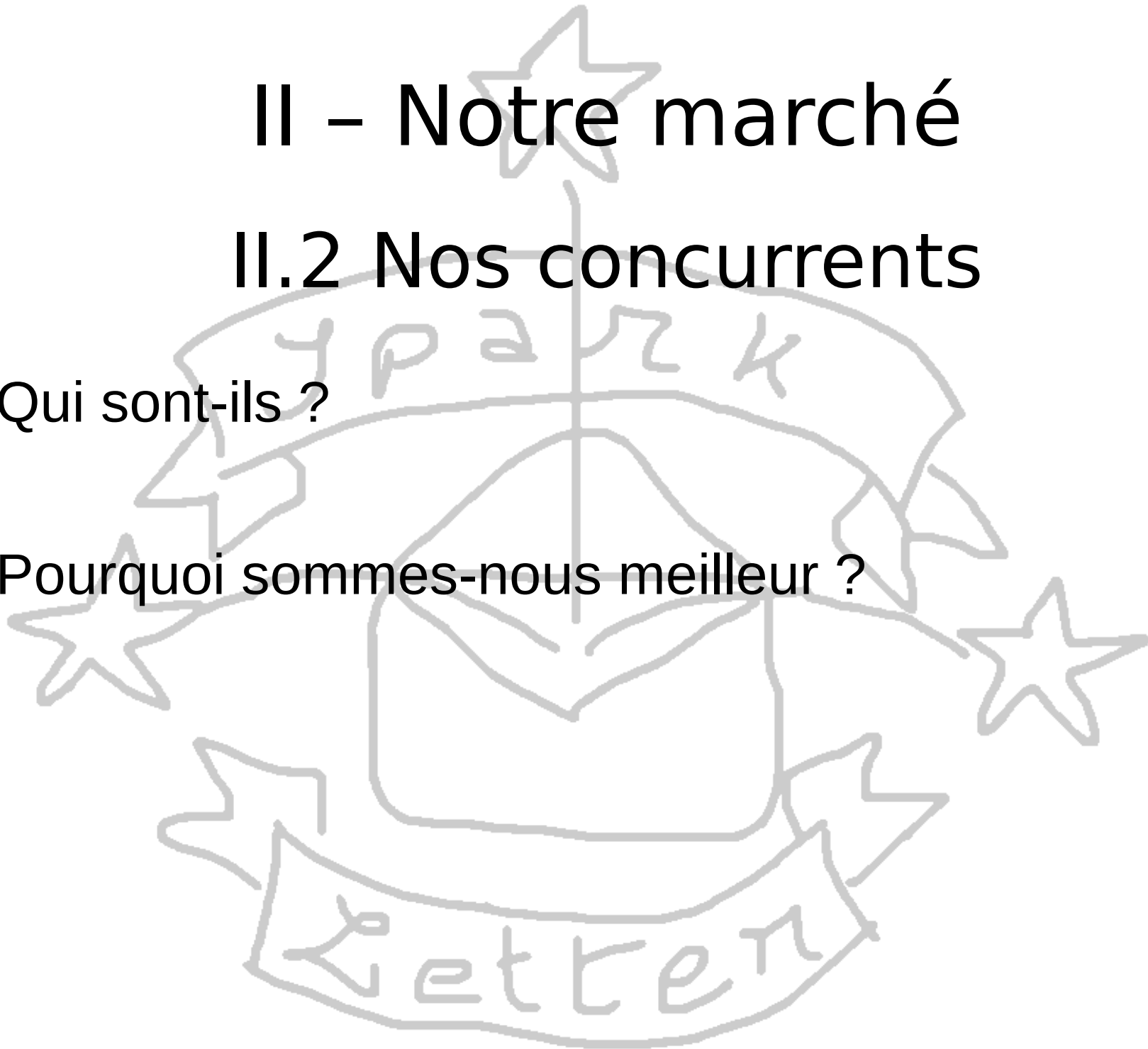
II.1 Nos clients

- Qui sont-ils ?
La population active en Europe.
- Combien sont-ils ?
Environ 270 000 000.
- Comment allons-nous nous faire connaître ?
Réseaux sociaux (community management), sucettes
Decaux, publicités sur des sites (comme VDM par exemple)...
- Coût d'acquisition et panier moyen (estimation) :
Coût d'acquisition : 4,49€ (pour l'offre la plus basique)
Panier moyen : 2 envois

II - Notre marché

II.2 Nos concurrents

- Qui sont-ils ?
- Pourquoi sommes-nous meilleur ?



II - Notre marché

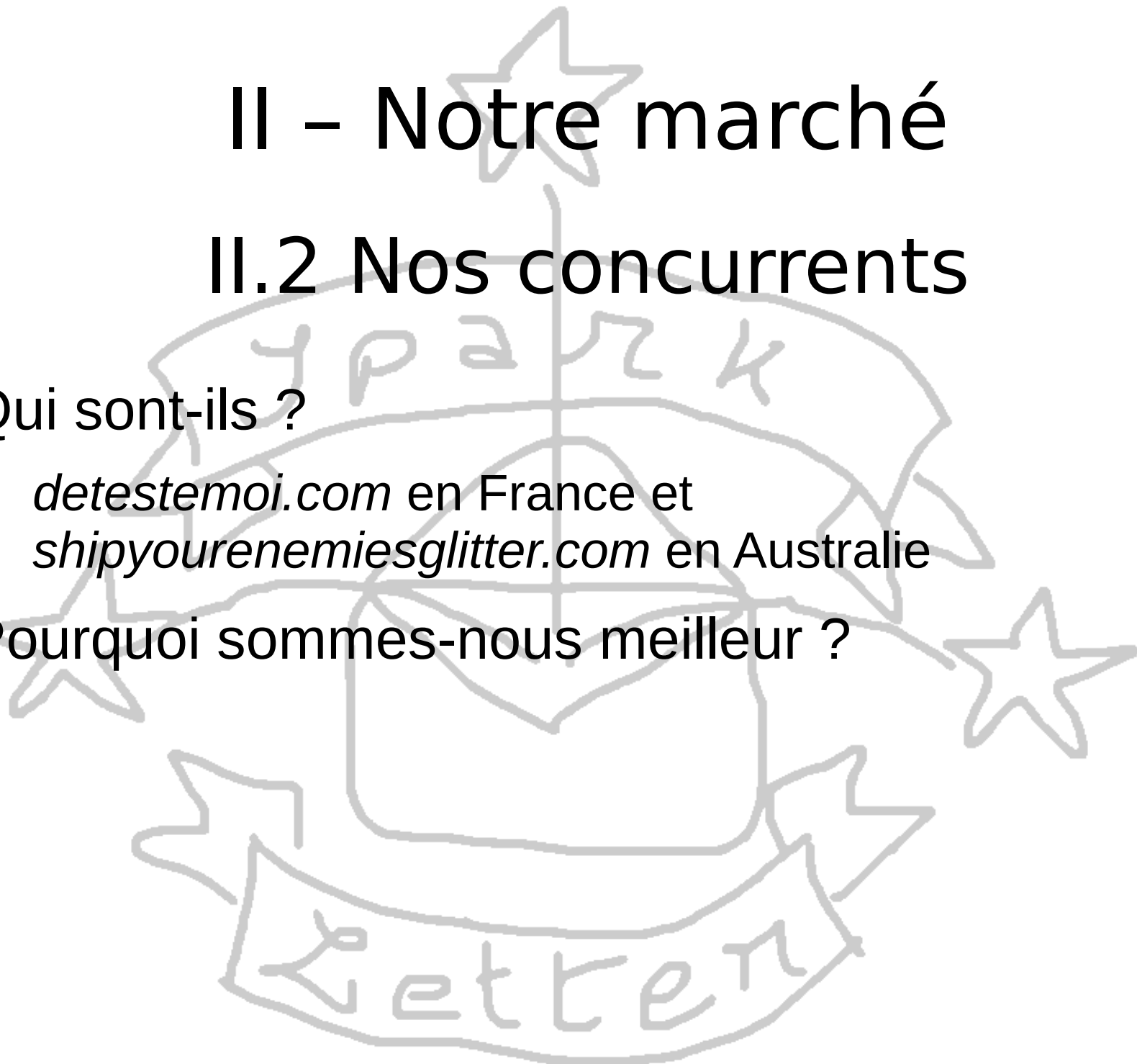
II.2 Nos concurrents

- Qui sont-ils ?

detestemoi.com en France et

shipyourenemiesglitter.com en Australie

- Pourquoi sommes-nous meilleur ?



II - Notre marché

II.2 Nos concurrents

- Qui sont-ils ?

detestemoi.com en France et
shipyourenemiesglitter.com en Australie

- Pourquoi sommes-nous meilleur ?

On vise toute l'Europe.

II - Notre marché

II.2 Nos concurrents

- Qui sont-ils ?

detestemoi.com en France et
shipyourenemiesglitter.com en Australie

- Pourquoi sommes-nous meilleur ?

On vise toute l'Europe.

On est moins cher que *detestemoi.com* en France.

II - Notre marché

II.2 Nos concurrents

- Qui sont-ils ?

detestemoui.com en France et
shipyourenemiesglitter.com en Australie

- Pourquoi sommes-nous meilleur ?

On vise toute l'Europe.

On est moins cher que *detestemoui.com* en France.

On propose une grande personnalisation dans le choix des paillettes.

II - Notre marché

II.2 Nos concurrents

- Qui sont-ils ?

detestemoi.com en France et
shipyourenemiesglitter.com en Australie

- Pourquoi sommes-nous meilleur ?

On vise toute l'Europe.

On est moins cher que *detestemoi.com* en France.

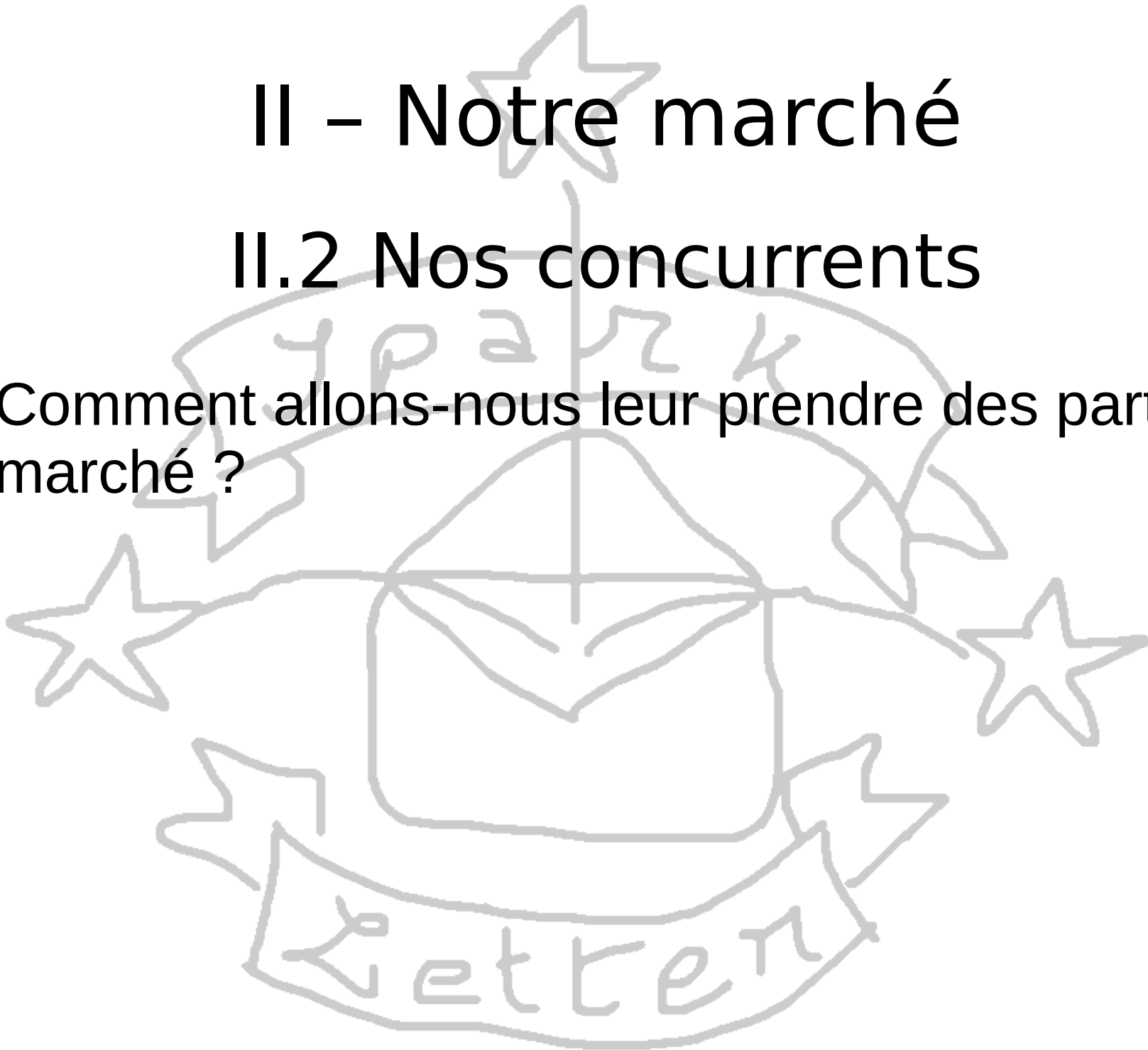
On propose une grande personnalisation dans le choix des paillettes.

On propose d'odoriser les paillettes en plus.

II - Notre marché

II.2 Nos concurrents

- Comment allons-nous leur prendre des parts de marché ?

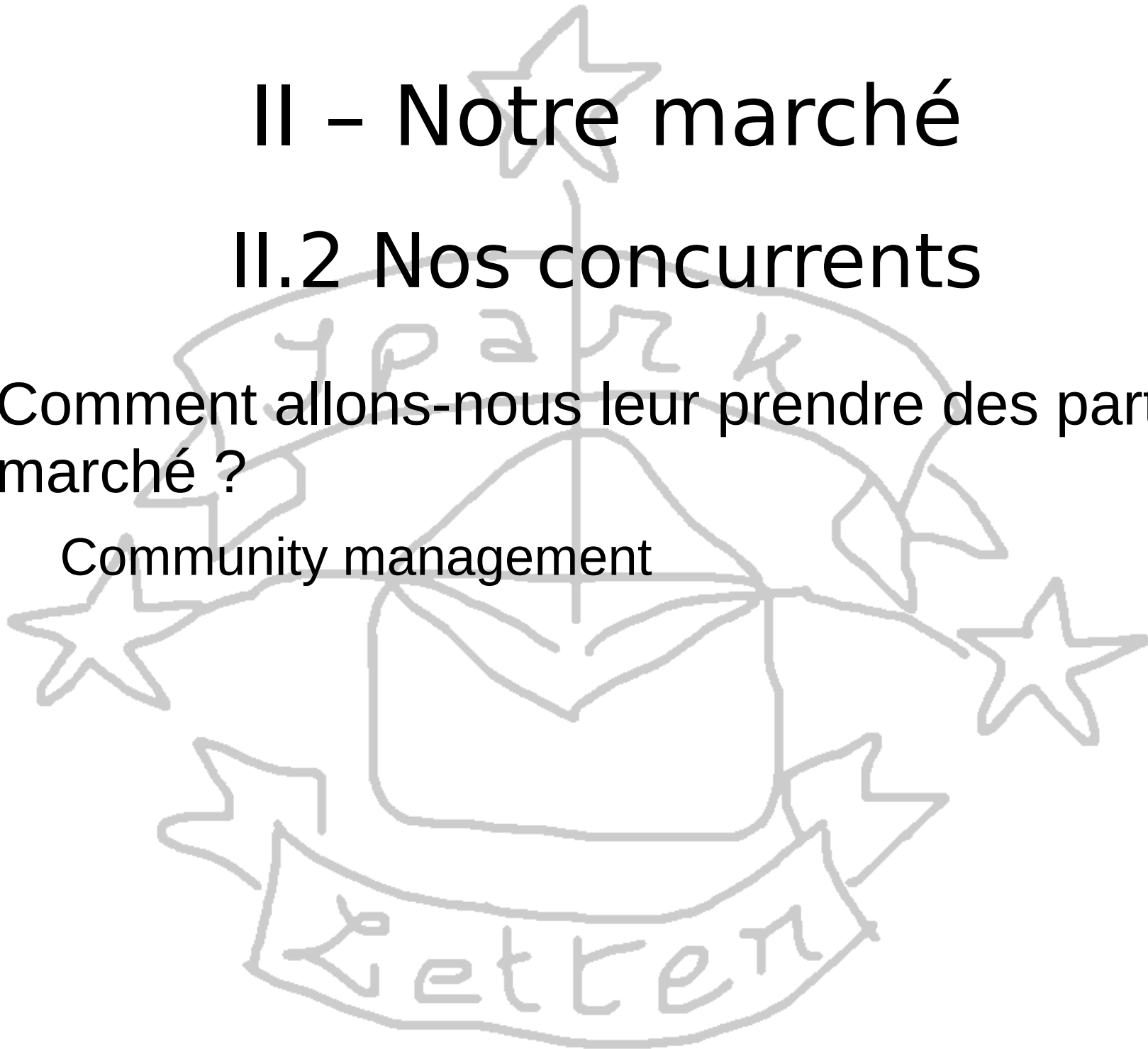


II - Notre marché

II.2 Nos concurrents

- Comment allons-nous leur prendre des parts de marché ?

Community management



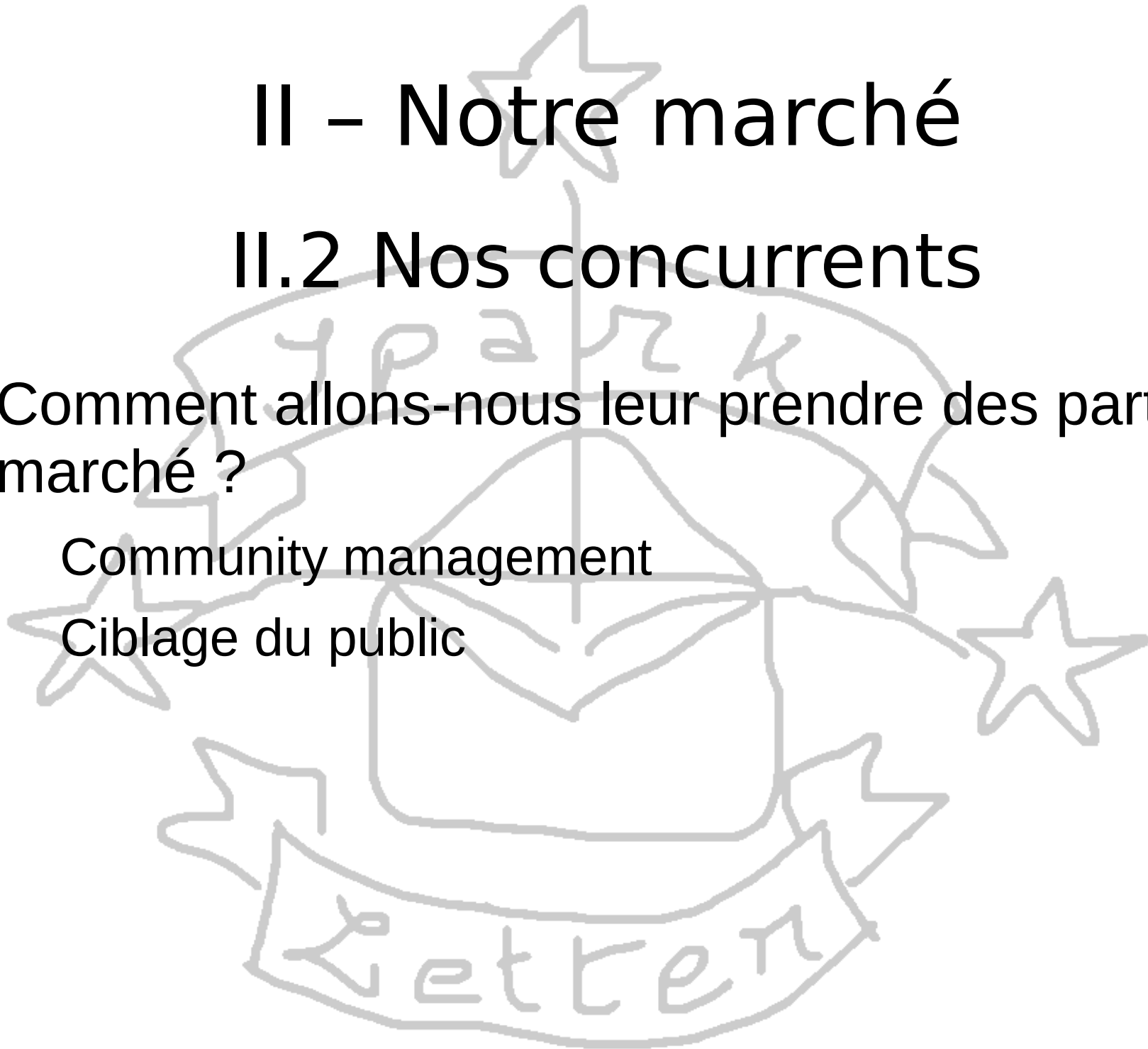
II - Notre marché

II.2 Nos concurrents

- Comment allons-nous leur prendre des parts de marché ?

Community management

Ciblage du public



II - Notre marché

II.2 Nos concurrents

- Comment allons-nous leur prendre des parts de marché ?

Community management

Ciblage du public

Meilleure accessibilité (appli mobile en plus du site joli)

II - Notre marché

II.2 Nos concurrents

- Comment allons-nous leur prendre des parts de marché ?

Community management

Ciblage du public

Meilleure accessibilité (appli mobile en plus du site joli)

Plus large choix de personnalisation

II - Notre marché

II.2 Nos concurrents

- Comment allons-nous leur prendre des parts de marché ?

Community management

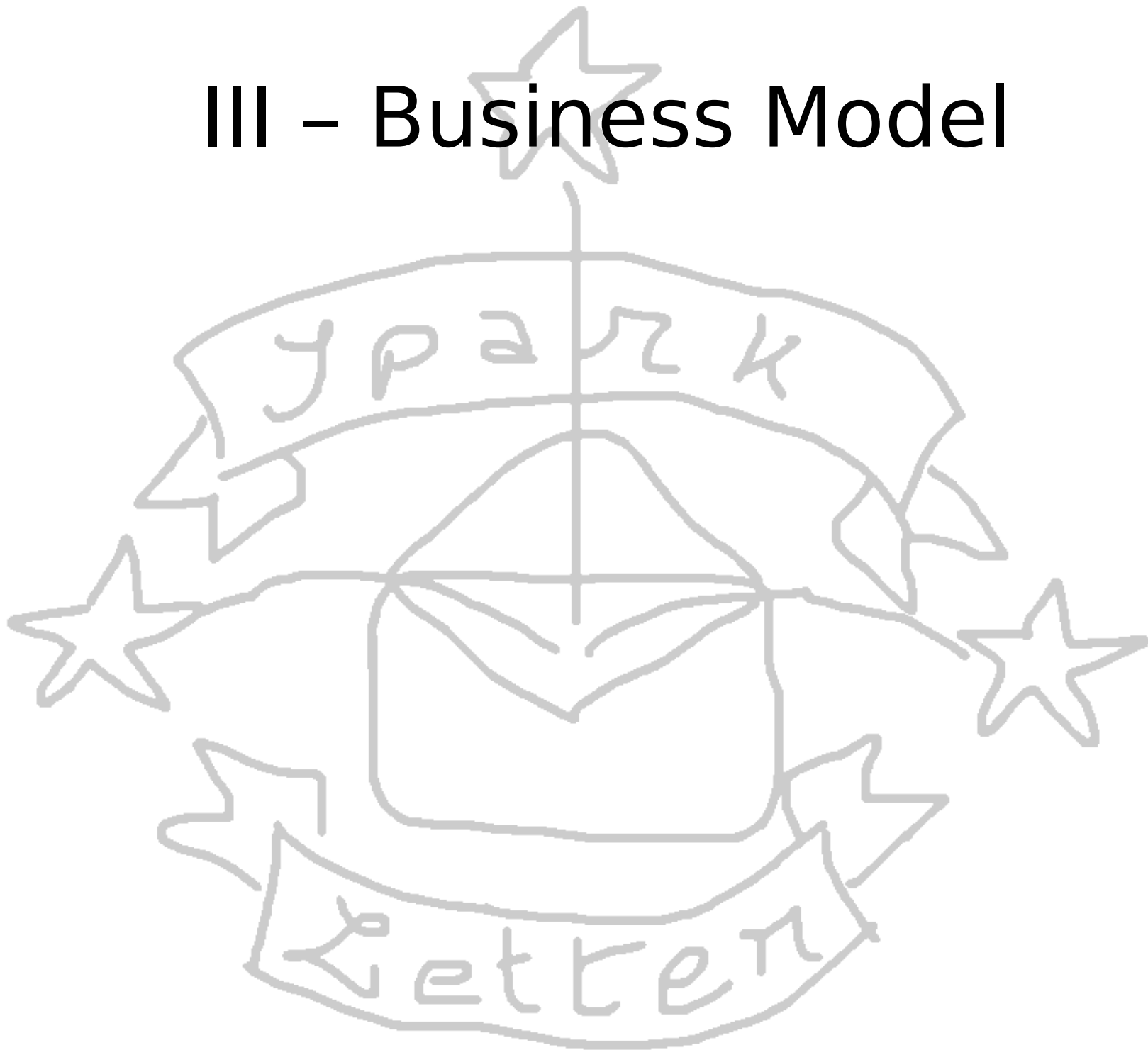
Ciblage du public

Meilleure accessibilité (appli mobile en plus du site joli)

Plus large choix de personnalisation

Moins cher

III - Business Model



III - Business Model

Segment de clientèle

- Population active dans toute l'Europe



III - Business Model

Segment de clientèle

- Population active dans toute l'Europe

Proposition de valeur

- Permettre au client d'exprimer son ressenti



III - Business Model

Segment de clientèle

- Population active dans toute l'Europe

Proposition de valeur

- Permettre au client d'exprimer son ressenti

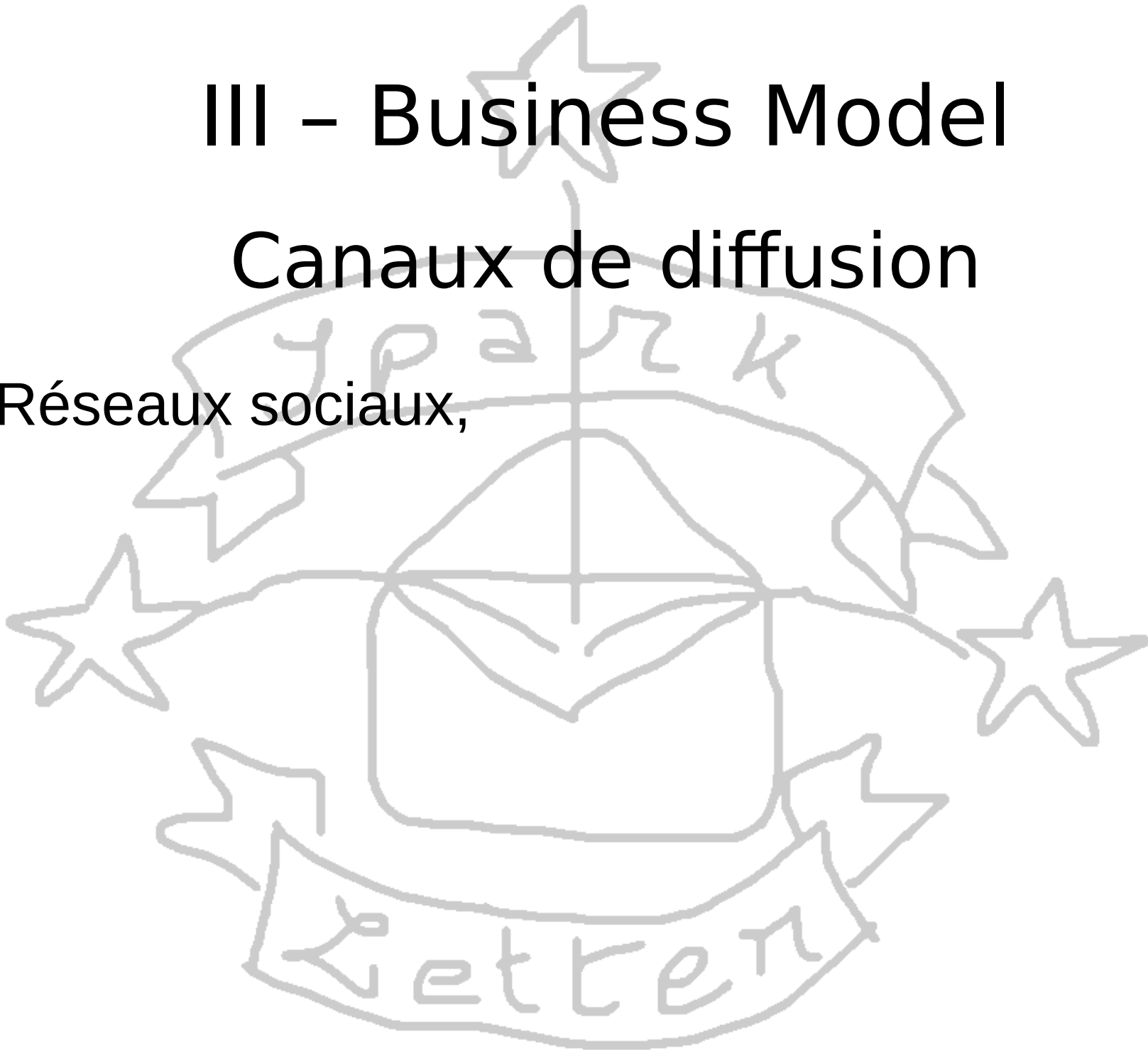
Activités de l'entreprise

- Achat de la matière première, transformation et vente du produit.

III - Business Model

Canaux de diffusion

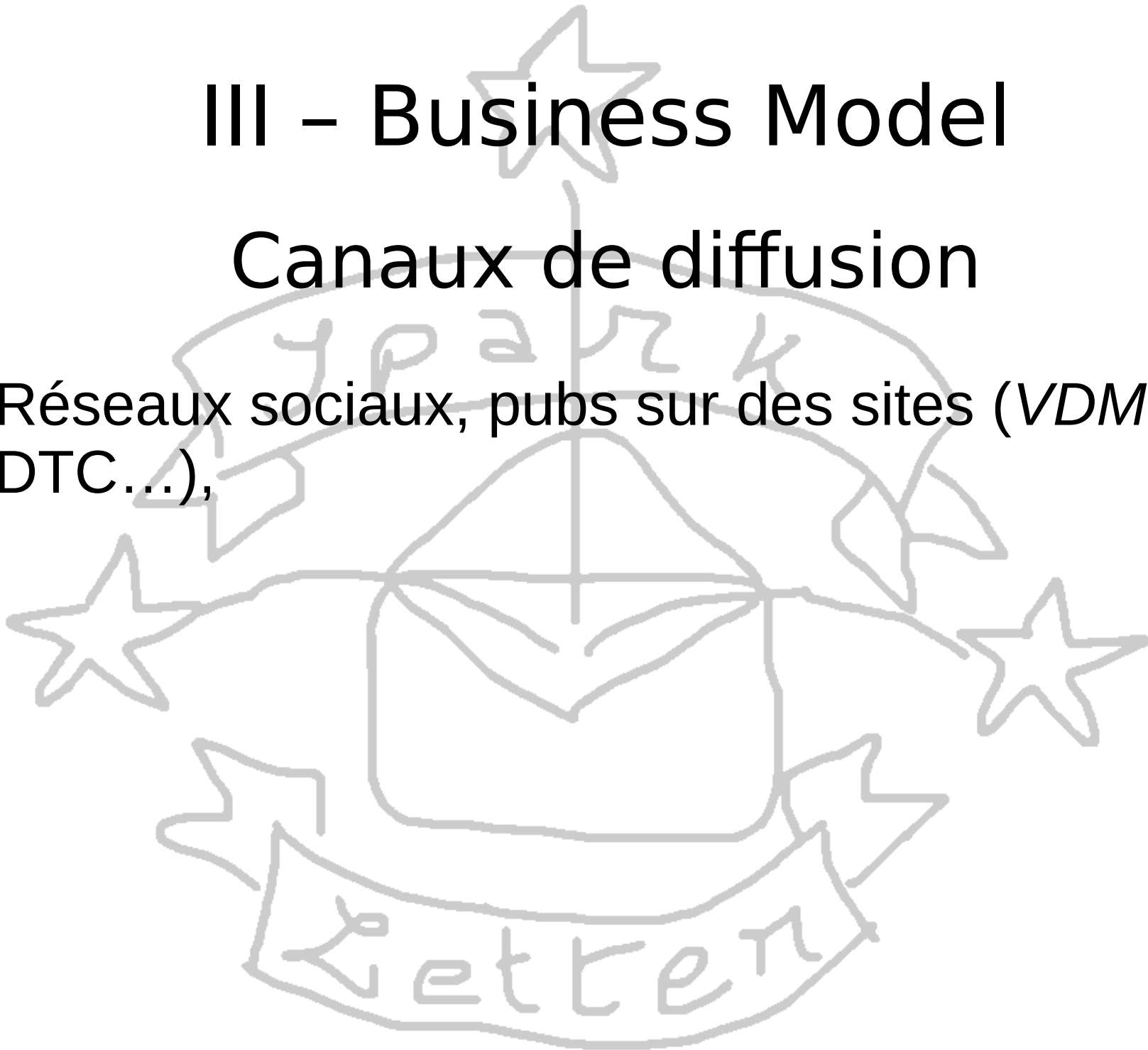
- Réseaux sociaux,



III - Business Model

Canaux de diffusion

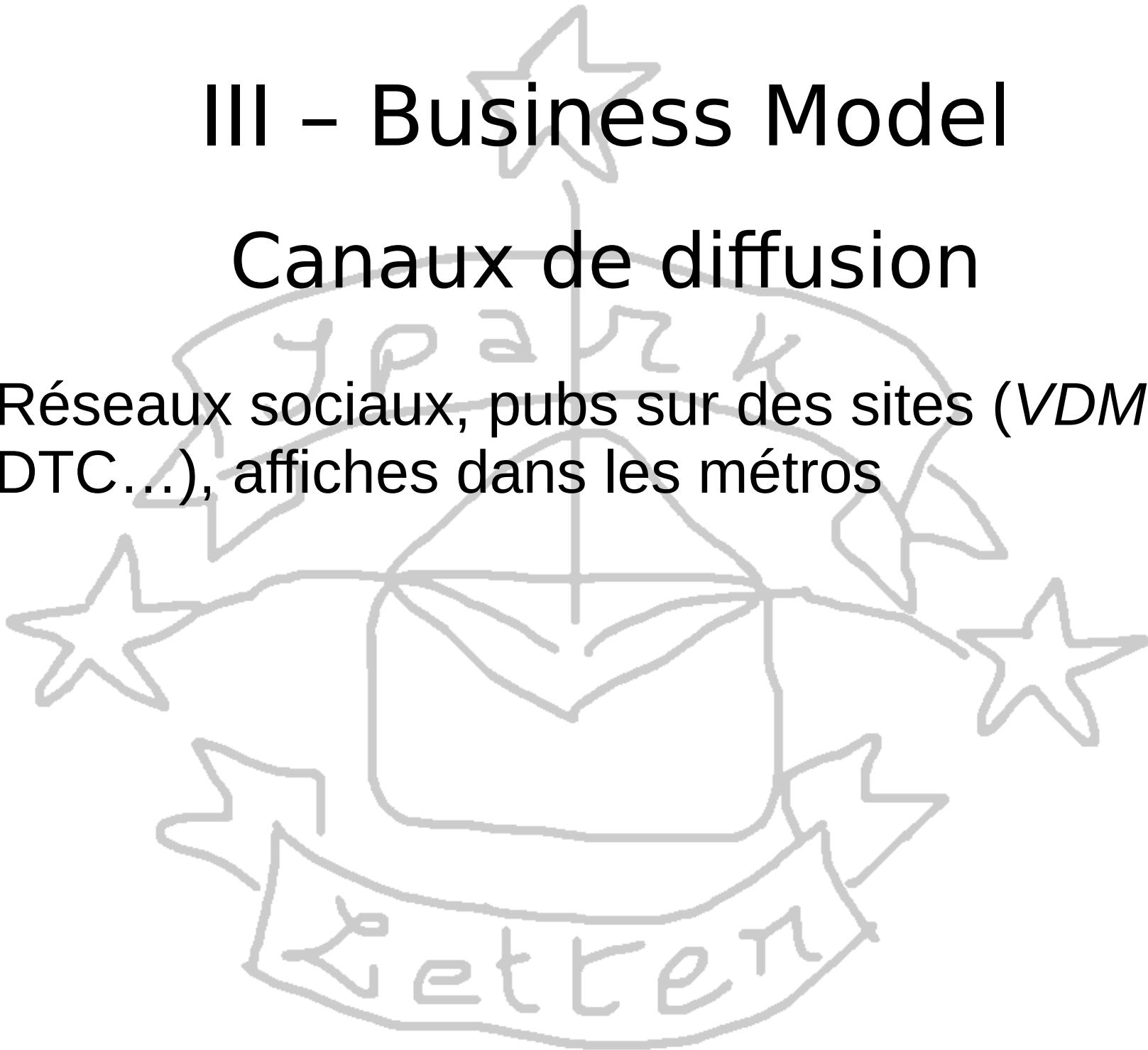
- Réseaux sociaux, pubs sur des sites (VDM, DTC...),



III - Business Model

Canaux de diffusion

- Réseaux sociaux, pubs sur des sites (VDM, DTC...), affiches dans les métros



III - Business Model

Canaux de diffusion

- Réseaux sociaux, pubs sur des sites (*VDM*, *DTC...*), affiches dans les métros

Partenaires

- Le gouvernement



III - Business Model

Canaux de diffusion

- Réseaux sociaux, pubs sur des sites (VDM, DTC...), affiches dans les métros

Partenaires

- Le gouvernement
 - Reconnu d'utilité publique

III - Business Model

Canaux de diffusion

- Réseaux sociaux, pubs sur des sites (VDM, DTC...), affiches dans les métros

Partenaires

- Le gouvernement
 - Reconnu d'utilité publique
 - Instauration de la Journée Européenne de la Paillette

III - Stratégie de communication

Coût d'acquisition client

Pub sur Youtube :

Coût pour 1000vues : 12€

Nombre désiré : 100k

$100k * 12 / 1000 = 1\ 200$ pour 1000 clients = **1,2 € /client**

→ Coût d'acquisition par client :

$100k * 12 / 1000 = 1\ 200$ pour 1000 clients = **1,2€**

III - Stratégie de communication

Revenu Net par Utilisateur (NARPU)

- Coût moyen d'une dose de paillettes (50g, 15 € le kilo) : 0,75 €
 - Coût piège + enveloppe : 0,04 €
 - Service postal : 1,46 €
 - Total : 2,25 €
- NARPU : Prix de vente moins prix de production : $4,00 \text{ €} - 2,25 = \mathbf{1,75 \text{ €}}$

III - Stratégie de communication

Comparaison

Narpu * panier moyen - coût d'acquisition :
 $1,75 * 2 - 1,2 = \mathbf{2,30 \text{ €}}$ de bénéfice par panier

IIII – Projections financières

- Salaire d'un employé : 1 200€ par mois.
- Courriers préparés par un employé en un mois :
 $35 * 4.5 * 10 = 630$ courriers par mois
- Bénéfice mensuel par employé : 375 €
- Total employés (développeur, préparateur de commandes * 5, secrétaire-esclave de l'administratif) = 6 * 1 200€ = 7 000€ mensuels
- Total bénéfices : 1 875€ mensuels

IIII – Projections financières

| | 1 ^{er} mois | 2 ^e mois | 3 ^e mois |
|-------------------------|----------------------|---------------------|---------------------|
| publicité | 12 000 | 12 000 | 10 000 |
| clientèle | 5 000 | 10 000 | 50 000 |
| paniers | 2 000 | 4 000 | 20 000 |
| | | | |
| Production | 4 500 | 9 000 | 45 000 |
| Charges | 7 000 | 7 000 | 7 000 |
| Thunes (CA) | 8 000 | 16 000 | 80 000 |
| | | | |
| Bénéfices dégagés | - 15 500 | - 12 000 | + 18 000 |
| | | | |
| Plan de financement | 20 000 | 15 000 | 0 |
| | | | |
| remboursements | 0 | 0 | 20 000 |
| Nargent dans les poches | 4 500 | 7 500 | 5 500 |

IIIIII - Dans le futur

- Bénéfices finaux : 20 000 € **par mois** (au moins !)
 - Investissement dans une automatisation des paquetages
 - Économie de 3500€ par mois (suppression d'emplois, exploitation de stagiaires...)
 - Diminution des prix, meilleur attrait pour les clients
 - OU
 - Augmentation de la marge

