



Propulsez votre carrière

Qu'est-ce que GrooveKite?

- GrooveKite est une application web visant à mettre en contact organisateurs d'évènements et artistes
 - Un organisateur peut s'inscrire et trouver les talents qu'il lui faut, dialoguer avec les artistes et réserver leur prestation
 - Un artiste peut créer un profil, mettre en ligne ses oeuvres et préciser ses disponibilités

Qui sommes-nous?

- Deux étudiants
 - Un gestionnaire d'entreprise / Photographe
 - Un développeur / Musicien
- Pourquoi ce projet?
 - Dû à nos connaissances en développement, gestion de projet et art
 - Une offre inédite!

Valeurs

Les valeurs de GrooveKite sont:

- Offrir une voie aux artistes de se faire connaître et se contacter en simplicité
- Aucune censure, respecter la liberté artistique des clients*
- Appliquer un traitement équitable à tous les clients d'une même catégorie

Vision

La vision de GrooveKite est d'être la référence principale en matière d'organisation d'évènements locaux.

Nous souhaitons voir se développer le nombre d'évènements organisés de manière indépendante, mais aussi d'aider les artistes en devenir qui cherchent un moyen de se faire connaître

Mission

La mission de GrooveKite est de développer la culture locale et aider les artistes tout en assurant une fiabilité de nos services, aussi bien auprès des organisateurs qu'aux artistes

Stratégie

Projet

- Appliquer une stratégie d'expansion à long terme. “First we take Vaud, then we take Berlin”
- Feedback direct indispensable durant les premières années
- Stratégie de croissance équilibrée
- Stratégie marketing de communication intégrée

Objectifs

- 100 événements organisés à travers GrooveKite dans les deux premières années
- 700 profils artistes créés dans la première année

Base des objectifs

- Feedback
- Goodies
- Rabais
- Encourager les utilisateurs à partager

Tableaux de bord

Plusieurs ratios nous permettent de juger le fonctionnement de l'application

- Organismateurs/Artistes
- Utilisation des organisateurs
- Utilisation des artistes
- Réservations accomplies (menées à bout)
- Statistiques sur les profils

Business Model

<p>Key Partners </p> <ul style="list-style-type: none"> - Spotify - Youtube - SoundCloud - Vimeo - Publicitaires 	<p>Key Activities </p> <ul style="list-style-type: none"> - Marketing - Développement - Promotion d'artistes 	<p>Value Propositions </p> <p>Une plateforme pour mettre en contact artistes et organisateurs:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un service de promotion d'artistes - Un système de réservation <p>Comptes premium organisateur:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Réservations à long terme <p>Comptes premium artistes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Meilleure promotion auprès des organisateurs - Cadeaux - Promotion directe par GrooveKite depuis ses comptes sur d'autres réseaux sociaux 	<p>Customer Relationships </p> <ul style="list-style-type: none"> - Contact personnel - Feedback - "Goodies" 	<p>Customer Segments </p> <ul style="list-style-type: none"> - Artistes - Organisateurs
	<p>Key Resources </p> <ul style="list-style-type: none"> - Plateforme GrooveKite 		<p>Channels </p> <ul style="list-style-type: none"> - Contact direct avec des organisateurs - Publicité - Réseaux sociaux - Promotion par les clients satisfaits 	
<p>Cost Structure </p> <p>Serveurs, employés, marketing, locaux</p>			<p>Revenue Streams </p> <p>Publicité, comptes premium</p>	

Produits et services

- Pas de concurrent direct => Océan bleu!
- La partie n'est pas gagnée pour autant (évolution future des grands réseaux sociaux)
- Intégration des lecteurs propriétaires => pas besoin de dupliquer des oeuvres publiées ailleurs
 - Plus pratique pour les utilisateurs déjà actifs sur internet
 - Moins coûteux pour l'entreprise
 - Faire attention aux droits des oeuvres (authentification)

Stratégie commerciale

Recherche de nouveaux clients

- Démarcher les gros clients

Développement et futur

- Extension
- Amélioration constante

Acteurs du marchés

La demande

- Le monde de l'art fermé ou timide
- Les petit organisateur d'événement

Concurrences

- Aucuns concurrents directes
- Mais des potentiels

SWOT

	Positif	Négatif
Interne	Forces Fonctionnalités en fonction des retours clients Gratuité pour les usagers standards Ingénieurs diplômés de la HEIG-VD Nombreux événements régionaux	Faiblesses Développement de nouvelles fonctionnalités long Faible revenu au lancement Compte premium trop cher pour certain usager
Externe	Opportunités Peu ou aucune concurrence à ce jour Région propice économiquement et culturellement à un développement d'évènements musicaux. De nombreuses écoles de musique, festivals.	Menaces Gros concurrents indirects (Facebook, Soundcloud, 500px, ...) Financement complexe

Marketing

Le marché ciblé

- Régional

Facteurs déterminants

- La dynamique culturelle de l'arc lémanique

Promotion et condition

- Avantages et petits cadeaux
- Utilisation, premium et prix



Production et R&D

Développement

- Élaboration de l'application GrooveKite
- maintenance

Marketing

- Promotion et “vente” du produit
- Suivi des retours utilisateur

Administration

Infrastructure et organisation RH

Situation de GrooveKite

- Nyon Terre Bonnes Business Park

Infrastructure externe

- AWS, amazon.com

L'équipe de GrooveKite

Analyse des risques

Internes

- Développement
- Marketing
- Administration

Commerciaux

- Pas d'utilisateurs
- Investisseurs
- concurrents

Finances

Charges

- Salaires
- Hébergement
- Charges de d'exploitation

Revenus

- Utilisateurs et visiteurs
- Publicités
- Gros clients

Des questions ?

