

■ ■ Plan d'attaque — FINNIX

Objectif : Positionner FINNIX comme la solution de facturation la plus simple et la plus transparente en Belgique — PEPPOL automatique et synchronisation bancaire fluide.

Structure tarifaire (clair & simple)

Plan	Prix	Cible	Avantages clés
Starter	5 €/mois	Micro-indépendants	Envoi et réception PEPPOL, 10 factures/mois, archivage 12 mois. Idéal pour tester rapidement la e-facturation sans paperasse.
Basic	10 €/mois	Indépendants actifs	30 factures/mois, OCR pour les achats, connexion bancaire manuelle, export comptable (CSV/SEPA) et design professionnel.
Pro	20 €/mois	TPE / PME	Factures illimitées, synchronisation bancaire automatique, rappels automatiques, support prioritaire.

Essai & incitations (modifié)

Essai gratuit de 1 mois (activation automatique PEPPOL). Possibilité de prolonger l'essai de 2 semaines si l'utilisateur laisse un avis Google ou parraine un nouveau client.

Atouts différenciateurs

- Activation PEPPOL instantanée à l'inscription — aucune paperasse pour l'utilisateur.
- Interface minimale et rapide — UX pensée pour les indépendants, pas pour des ERP.
- Automatisation bancaire : rapprochement factures ↔ paiements + relances automatiques (Pro).
- Tarification simple, sans surprises — pas de comptage obscur de documents.
- Rapport qualité/prix : Pro à 20 € offre ce que d'autres annoncent à 35–40 €.

Positionnement & message clé

Tagline: **FINNIX — Facturation simple. Esprit clair.**

Message court: PEPPOL automatique. Zéro paperasse. Synchronisation bancaire qui vous rend la vie plus simple.

KPI principaux

- Taux d'activation PEPPOL (objectif 80%+ après onboarding).
- Taux de conversion essai → payant (objectif 15–25%).
- ARPU (objectif > 12 €/mois moyen après 6 mois).
- Churn mensuel (cible < 4%).

Prêt à livrer les assets (landing, emails, workflow onboarding) si tu veux — dis-moi lequel tu veux en premier.