

OCTOBRE 2019

BUSINESS PLAN



Découvrez, partagez, vivez !

S^oBamos

Sommaire

I. Présentation succincte du projet	3
Objectif de l'entreprise	4
Contexte historique	4
Portrait du créateur	5
Membres de l'équipe	5
II. Étude du marché	7
Environnement	8
Les tendances	9
Habitudes de consommation des Français	9
III. Concurrences	10
Directes	11
Indirectes	11
IV. Évaluation du projet	12
État d'avancement	13
Localisation	14
Proposition de valeur	15
Positionnement par rapport à la concurrence	16
Notre originalité	17
Notre cible	18
Personas	19
Produits et services	20
V. Business Model	21
Business Model	22
CANVAS	23
Budget prévisionnel	24
Objectifs & perspectives de développement	25
VI. Synthèse	27
S.W.O.T.	28
Fiche synthétique	29

I. Présentation succincte du projet

On dit que toutes les bonnes choses ont une fin, pas sur S'Bamos, car c'est une plateforme qui s'ouvre complètement au monde du service et du loisir. Vous allez pouvoir participer ou organiser des événements qu'ils soient payants ou gratuits, publics ou privés.

*Que vous soyez professionnels ou particuliers,
vous n'allez plus pouvoir vous en passer !*

Nous avons imaginé pour vous un modèle économique collaboratif où tout le monde sera récompensé.

Objectif de l'entreprise

Mise en relation entre participants et organisateurs d'évènements.

Contexte historique

L'entreprise a été fondée en décembre 2017 sous le nom de « S'Bamos », à Paris, sous la forme d'une S.A.S.U., inscrite au registre du commerce de Paris par :

Loïc Folgoas



Portrait du créateur



LOÏC FOLGOAS, directeur commercial,

« 12 ans d'expérience professionnelle en tant que chef d'entreprise, m'ont permis de développer des compétences clés et d'appréhender l'ensemble des problématiques dans le secteur de la distribution du textile en b2b, et de la parfumerie. »

Loïc possède une force de persuasion et une persévérance sans faille. Toujours curieux et rempli d'ambition, sa sensibilité lui permet de remarquer ce que les autres ne voient pas.

Membres de l'équipe

ÈVE CLAMON,
responsable stratégie e-commerce,
marketing et communication

« Rien n'est impossible !... »

*Mes différentes expériences m'ont amenées
dans l'univers de la communication : une évidence.
Une fibre commerciale saupoudrée de créativité, et de bon sens. »*

*“ Ève, a le don de permettre à ses collaborateurs de se surpasser chaque jour, de devenir meilleurs et surtout de nous ouvrir le champs des possibles.
Elle n'abandonne jamais, à chaque problème, elle trouve la solution.”*

AURÉLIA CADORET,
digital designer & directrice artistique,

« cf. ...tout dépend du budget ! ... »

*Créativité un mot qui me suit depuis des années.
Perfectionniste, mon œil affûté ne laissera rien passer !*

Donnez moi vos problématiques, je vous offrirai un univers »

*“ Le talent et le professionnalisme, dont elle fait preuve
ne sont qu'une infime partie de son implication, lorsqu'elle choisit un projet
Aurélia est un soutien sans faille.”*

CHRISTOPHE BROCHARD
Lead développeur back (Node JS) & Front (React JS)

« cf. ... *Euh... je ne suis pas magicien...*
n'oubliez pas la technique !...

*Avec plus de 10 ans d'expériences dans le développement
d'applications web en JavaScript,
je me place comme consultant ayant une force de proposition
pour mener à bien la création ou l'amélioration d'un projet. »*

*D'un calme olympien, Christophe ne se laisse en aucun cas submerger face au stress »»
d'un projet aussi compliqué soit-il.
C'est un atout considérable pour mettre en place des solutions innovantes.*

“

ANNE DORISON,
community manager

« cf. ... *Attendez les copains, on fait un snap ?!*

*Un instant, un sourire, une émotion
donnent naissance à ma créativité, et l'envie de la partager.*

Rigoureuse et organisée, aucune date ne sera dépassée ! »

Anne c'est la cool attitude !
“ *Une alliance parfaite entre une organisation harmonieuse, une intelligence intuitive... la force tranquille
Une collaboratrice indispensable pour la tension de chacun.*

”



II. Étude du marché

Environnement

PESTEL		
	-	+
Politique	crise sociale	encouragement à l'investissement
Économique	augmentation des charges	<ul style="list-style-type: none">• redonner du pouvoir d'achat• combat des petits commerces face à la concurrence internet
Socio-culturel	mouvement sociaux exigence qualité	<ul style="list-style-type: none">• recherche de la bonne affaire• croissance démographique• développement des services• tendance de consommation
Technologique	concurrence des technologies Web	développement de l'application visant à aider à la prise de décision du consommateurs
Légal		économie collaborative légalité de l'activité proposée par S'Bamos



Les tendances

- D.I.Y. (*do it yourself*), personnalisation, multiculturel, le partage, la découverte, sortir de la technologie, la création d'entreprise, les loisirs et ateliers, ainsi que les voyages.
- Catégorie de consommateur : tout consommateur confondu

Habitudes de consommation des français

Loisirs

98% des français utilisent entre 38% et 60% de leur temps libre en loisirs

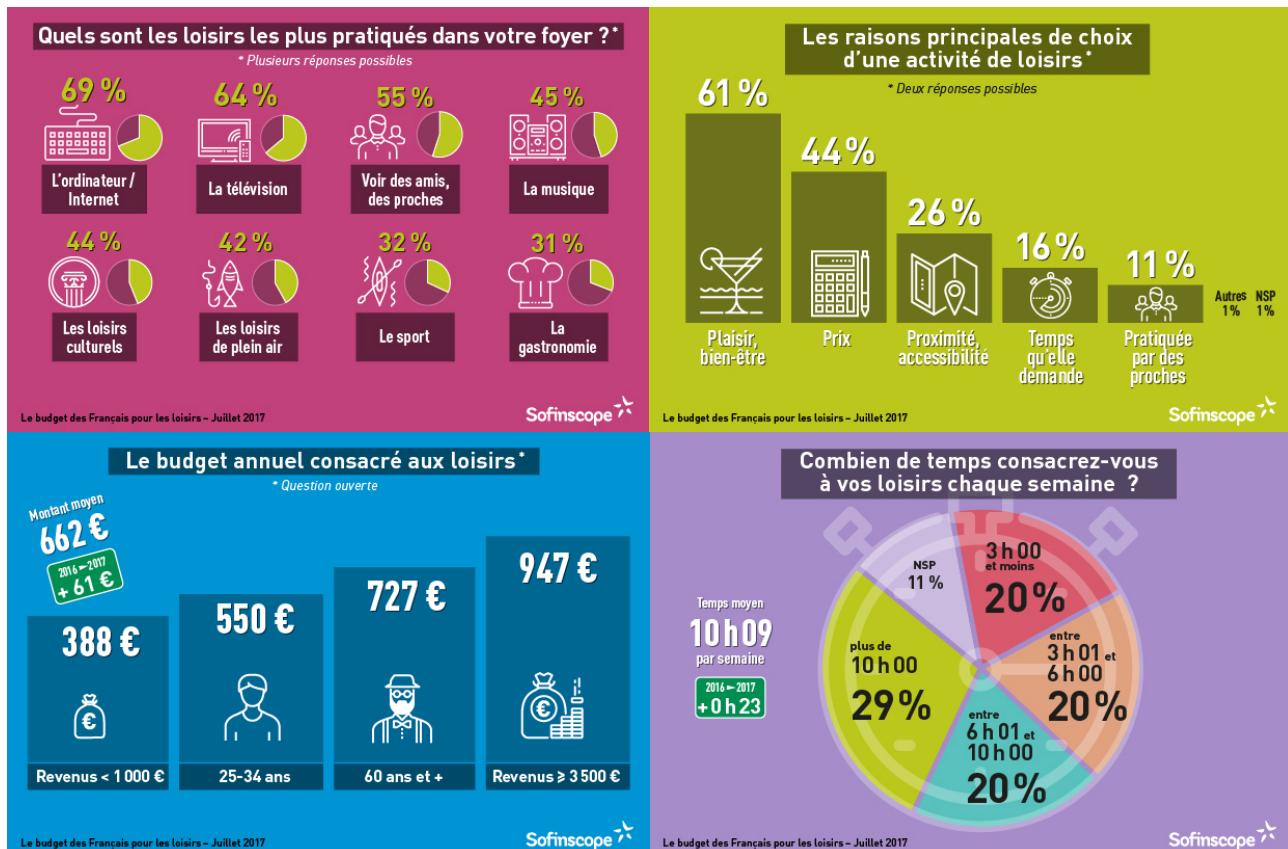
Budget annuel moyen de 662€

Services

35 000 entreprises dont 78% dédiées aux services à la personne (INSEE)
895 000 salariés auprès des particuliers dans ce domaine (gouv.fr)
= 2.7 millions de consommateurs (métiers : ménage, repassage, garde d'enfants, garde de chiens, cours en tout genre, bricolage, informatique, administratif...)

Rencontres

130 000 divorces/an soit 45% des mariages
18 millions de personnes surfent sur le net régulièrement pour trouver une activité liée aux rencontres



III. Concurrences

Concurrences directes

Nous n'avons pas de concurrents directs, car aucune société ne propose, pour le moment, la totalité de nos services, qu'ils soient similaires ou comparables.

Concurrences indirectes



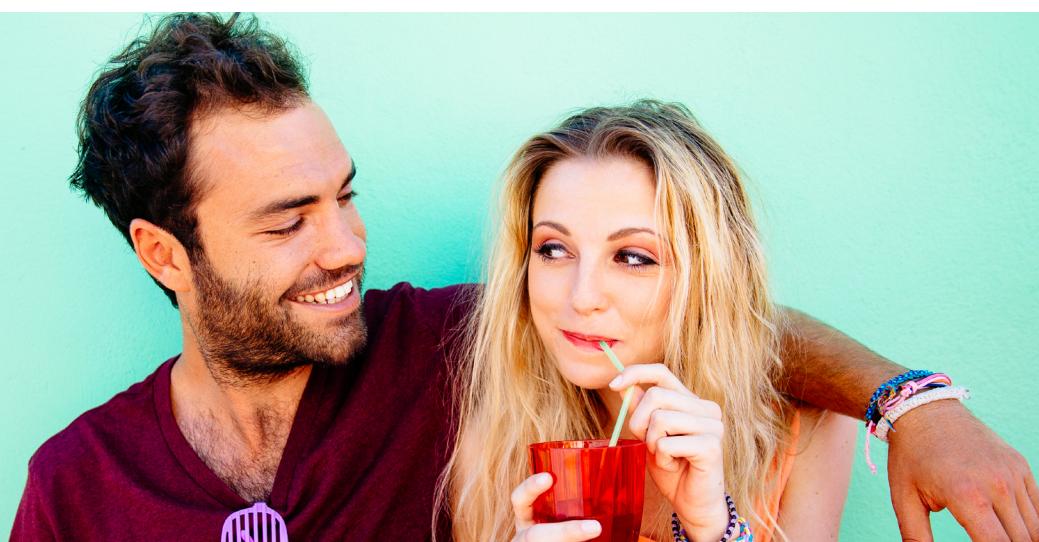
Groupon	B.N.I.	Meetup	Balinea.com	Super Parrain
<ul style="list-style-type: none">- C'est une multinationale américaine de commerce électronique basée sur le concept d'achat groupé.- Création 2008- Fondateur : Andrew Mason- Forme juridique : Privée- C.A. : 2 844 millions \$ (en 2017)	<ul style="list-style-type: none">- Business Network International est un réseau d'affaires professionnel basé sur la recommandation mutuelle.- Création 1985- Fondateurs : Ivan Misner- Forme juridique : Société Privée	<ul style="list-style-type: none">- C'est une plateforme de réseautage social- Lancement 11 juin 2002- Crée par Scott Heiferman, Matt Meeker et Peter Kamali	<ul style="list-style-type: none">- C'est un site de réservation, de soins en ligne « beauté et bien-être » : coiffure, spa, massage, soin du visage...- Création : 2010- Fondatrice : Valérie Abehsara- Forme juridique : S.A.S.U.- C.A. : 2 146 500 € (en 2018)	<ul style="list-style-type: none">- C'est une plateforme d'offres de parrainage- Création : 2012- Fondateur : Julien Foucault- Forme juridique : Entrepreneur individuel



IV. Évaluation du projet

État d'avancement

Genèse de l'idée et préparation du projet	Élaboration du business plan et mise en place	Mise en ligne du site
<ul style="list-style-type: none">- début d'une idée en sept. 2017, première mise en œuvre en avril 2018- dépôt de la marque « S'Bamos », et réservation des noms de domaine, sept. 2017- création de la société (dépôt des statuts), déc. 2017- recherche de compétences web & graphiques, avril 2018- cahier des charges du site internet, mai 2018- création de l'identité visuelle (logo, charte graphique, etc.) juillet 2018- création du site web	<ul style="list-style-type: none">- analyse de l'environnement- élaboration des modèles économiques- recherche de financement et acquisition du soutien financier- travaux juridiques (condition générale d'utilisation, mentions légales...)- mise en place de deux plateformes particulier et professionnel	<ul style="list-style-type: none">- mise en ligne de la version bêta 27 février 2020- développement technique sur la version complète, pour un lancement prévu le 14 septembre 2020- action de communication auprès des professionnels





Localisation

Nous nous concentrons pour le moment sur l'Île-de-France, et surtout la ville de Paris, centre de l'art, de la mode, de la gastronomie et de la culture.



Nous souhaitons, par la suite, nous étendre de façon nationale et à l'avenir international.



Proposition de valeur

“ *Participer, organiser,
c'est vous qui choisissez !* ”

Sur S'Bamos.com notre volonté est d'offrir une multitude d'évènements :
Professionnels ou particuliers, gratuits, payants, publics ou privés.

Le but? Pouvoir être participant mais aussi évoluer en tant qu'organisateur, afin de vivre un évènement ou de l'organiser; c'est vous qui choisissez !

S'Bamos né pour rassembler

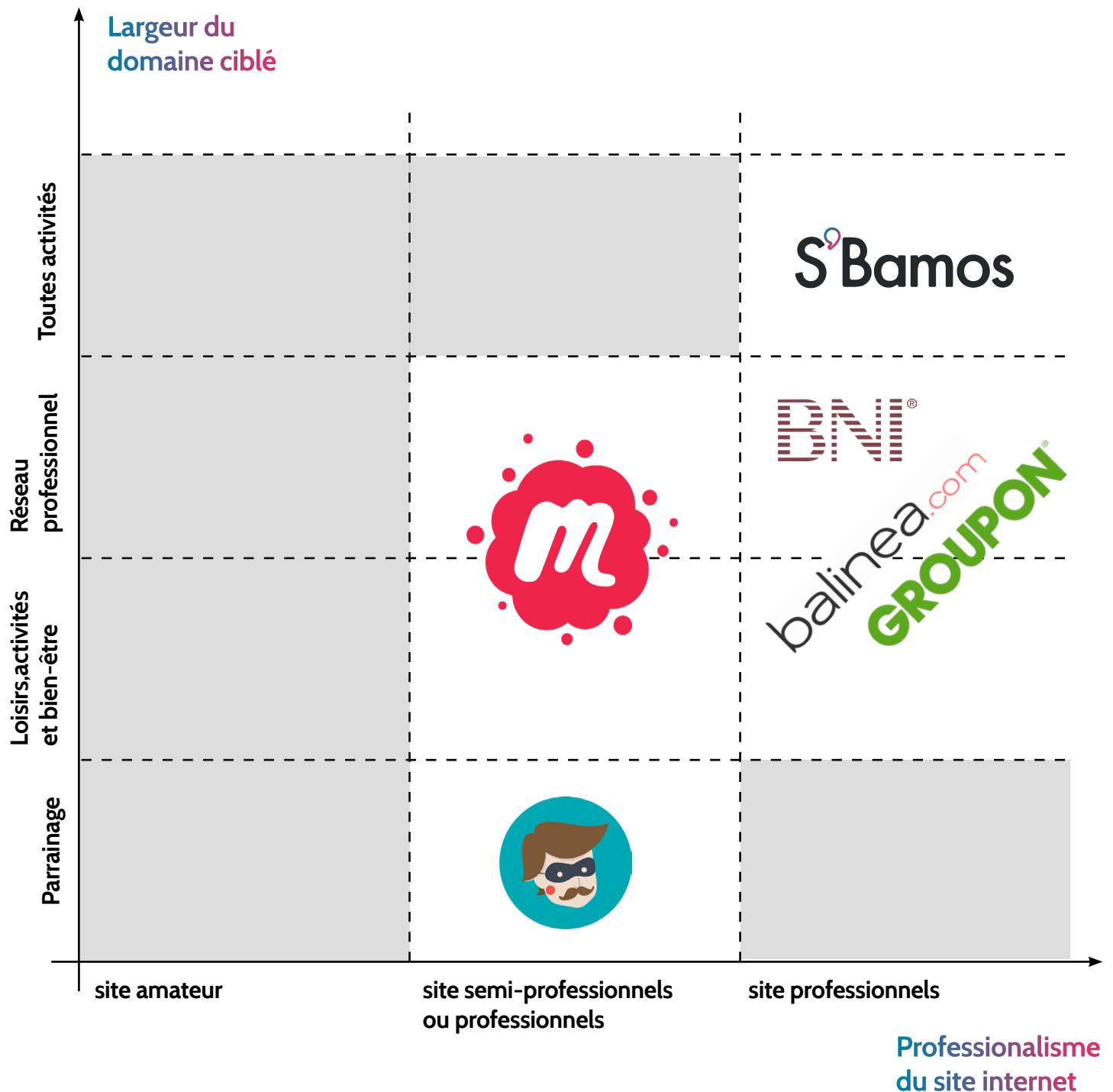
Participer, organiser,
c'est vous qui choisissez !

S'Bamos

Participer, organiser, c'est vous qui choisissez !

S'Bamos

Positionnement par rapport à la concurrence





“
D'une passion peut naître un métier
”

Notre originalité

C'est l'occasion de se rencontrer, se former et de transmettre.
Qui sait ? D'une passion peut naître un métier !

Beaucoup de personnes aimeraient changer de travail, mais se lancer
ce n'est pas toujours facile, et nous l'avons bien compris.
Nous vous offrons la possibilité de tester vos idées gratuitement.

Partagez vos envies, créez vos events, faites appel à la tribu S'Bamos !

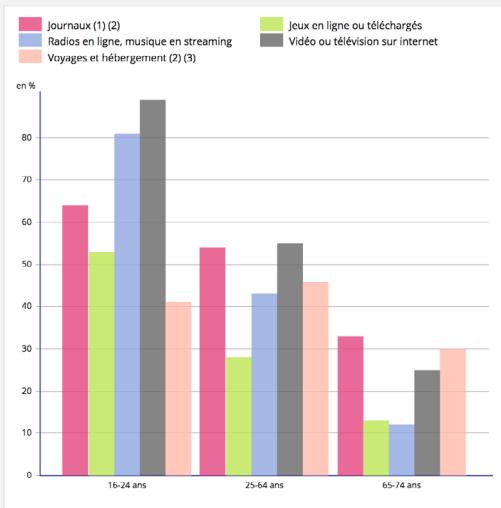
- économie collaborative
- monétiser sa passion
- vivre de sa passion



Notre cible

Les utilisateurs et utilisatrices principaux de S'Bamos seront de toutes catégories socio-professionnels, de tout âge - minimum 18 ans - et tout genre.

Usage de l'internet pour les loisirs selon l'âge en 2018



(1) : pour lire des sites d'actualités en ligne/journaux/magazines d'information.

(2) : données 2017.

(3) : pour accéder à des services relatifs aux voyages et à l'hébergement.

Champ : France, ensemble des particuliers.

Source : Eurostat (extraction du 19 septembre 2019), EU IIC.

Personas

Forte cible



#1 Danielle, 20 ans

Célibataire, Paris 12^e
Étudiante en école de Droit

❤️ Les réseaux sociaux, la mode et faire la fête.

Elle travaille en tant que serveuse le soir la semaine et le week-end pour payer ses cours.

Sa problématique? Alléger ses horaires de travail, pour pouvoir se concentrer sur ses études afin d'obtenir son diplôme.

#2 Mathieu, 35 ans

Marié, 2 enfants, Paris 20^e
Ingénieur son

❤️ La musique, le partage, et propulser des carrières.

Il a une situation stable et est heureux dans sa vie professionnelle et personnelle.

Sa problématique? S'ennuyant dans sa routine, il souhaiterait communiquer sa passion.



#3 Vivianne, 62 ans

Veuve, Paris 4^e
À la retraite

❤️ Le tricot, la pâtisserie et sorties entre amis.es

Elle aime partager ses « trucs et astuces », et possède du temps libre pour donner des cours.

Sa problématique? Trouver des participants et un local pour ses ateliers de tricot ou de pâtisserie.



Produits et services

PRODUIT	PLACE	PUBLICITÉ
Service mise en relation entre participant et organisateur d'évènement	Site internet	<ul style="list-style-type: none">marketing de réseauxpublicité média (réseaux sociaux)espace média (télé, print, radio etc.)événements

PRIX

PARTICULIER*

*Les prix sont annoncés TTC

- Pour chaque event gratuit, aucun coût jusqu'à 10 personnes, au delà 1,20€/participation validée + frais de parrainage + frais bancaire
- Pour chaque event payant, 1,20€/participation validée

PRO*

*Les prix sont annoncés HT HC (HT TVA HC frais bancaire)

- Pour chaque event gratuit ou payant, 1€/participation validée

Pour chaque participation validée, un évènement payant :

- 0,50 € pour chaque parrainage d'un participant, pris en charge par l'organisateur
- 0,50 € pour chaque parrainage d'un organisateur, pris en charge par S'Bamos

ABONNEMENT S'BNETWORK*

*Les prix sont annoncés TTC

- 360 €/an l'abonnement S'BNetwork
- 180 € pour chaque parrainage d'un abonnement S'BNetwork pris en charge par S'BNetwork

V. Business Model

Business model

Le service que nous proposons

Nous proposons un service de mise en relation entre participants et organisateurs d'évènements.

Les avantages par rapport aux concurrents

Nous éliminons les pourcentages appliqués par les autres concurrents, en proposant un coût fixe de 1€ HT/participation validée, peu importe le montant de leur évènement.

Nous offrons la possibilité de parrainer afin d'avoir des revenus supplémentaires.

Nous laissons l'opportunité à nos utilisateurs, de participer et/ou d'organiser.

Nos clients et comment allons-nous les toucher ?

- Professionnels
- Particuliers

Publicité, marketing de réseaux, et parrainage.

Les moyens que nous mettrons en œuvre

Création de nos plates-formes et applications

Création d'un réseau d'ambassadeurs (marketing de réseau)

Communication via les réseaux sociaux, et différents médias de diffusion

Les principales dépenses et recettes générées

Dépenses :

- Le parrainage
- La publicité (média)
- Le marketing de réseaux

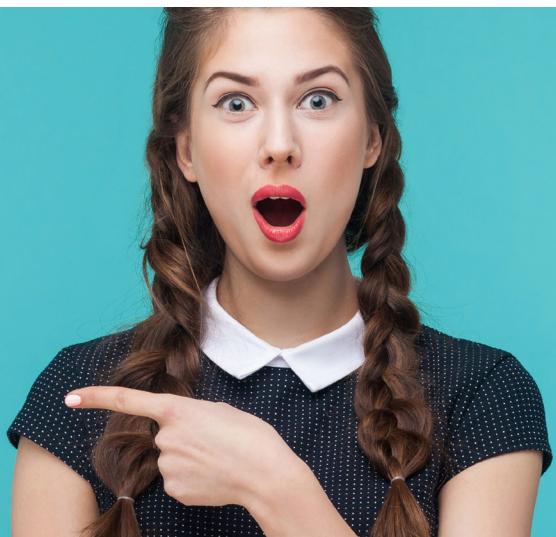
Recettes générées :

- Les frais de mise en relation
- Abonnement SBNetwork
- Les frais des gestions



CANVAS

Partenaires clés	Activités Clés	Proposition de valeur	Relation client	Segments clients
	Plate-forme de mise en relation	Nouveauté Personnalisation Réduction des coûts Événements Parrainer Participer Organiser	Formulaire de contacts Co-création Communautés Système de parrainage Présence sur les réseaux sociaux	Hommes Femmes Diversifiés 18 ans - 110 ans Utilisateurs internet Particulier Professionnel NetWorker
Ressources clés			Canaux	
Salariés Local x2 Plates-formes Ambassadeurs Matériels info.			Site web Application mobile Réseaux sociaux Ambassadeurs	
Structure de coûts			Flux de revenus	
Locaux Site internet et développement communication Salaires Modèle économique			Abonnement annuel Frais de mise en relation Frais de gestion bancaire	



BUDGET PRÉVISIONNEL S'Bamos.com	Année 1	Année 2	Année 3
REVENUS			
Chiffre d'affaire H.T.	294 267 €	588 534 €	1 177 068 €
C.A. 1 - Frais de mise en relation (1€ H.T./participation)	101 625,00 €	203 250 €	406 500 €
C.A. - Frais bancaire 3% H.T.	42 642,00 €	85 284 €	170 568 €
C.A. 2 - Abonnements S'Bnetwork H.T.	150 000,00 €	300 000,00 €	600 000 €
COÛT			
Total coût fixes	51 200 €	97 760 €	122 960 €
<i>Coût en % du C.A.</i>	<i>17,40 %</i>	<i>16,61 %</i>	<i>10,45 %</i>
Charge fixe	25 600 €	48 880 €	61 480 €
Loyer	18 000 €	36 000 €	48 000 €
Achat matériel informatique, fourniture...	7 000 €	7 000 €	7 000 €
Téléphonie / Internet, Électricité/ Eau	600 €	5 880 €	6 480 €
Coût Achats publicitaire	49 200 €	120 600 €	241 200 €
<i>Coût en % du C.A.</i>	<i>16,27 %</i>	<i>20,49 %</i>	<i>20,49 %</i>
Budget publicité direct / indirect	40 000 €	105 000 €	210 000 €
Frais maintenance site, routeur mail ...	4 200 €	8 400 €	16 800 €
Frais divers	5 000 €	7 200 €	14 400 €
Coût Salaires	159 132 €	181 332 €	345 971 €
<i>Coût en % du C.A.</i>	<i>54,08 %</i>	<i>30,81 %</i>	<i>29,39 %</i>
Total salaires et charges patronales	151 932 €	169 932 €	331 471 €
Honoraire comptable	6 000 €	9 000 €	12 000 €
Assurance R.C.S.	1 200 €	2 400 €	2 500 €
TOTAL COÛTS	259 532 €	399 692 €	710 131 €
RÉSULTAT			
Résultat d'exploitation	34 735 €	188 842 €	466 937 €
<i>Résultat en % du C.A.</i>	<i>11,80 %</i>	<i>32,09 %</i>	<i>39,67 %</i>

Objectifs et perspectives de développement

- Nombre d'utilisateurs tout confondu
1 an - 27 000
3 ans - 108 000
- Localisation :
1 an - Île de France
3 ans - niveau national
- Partenariat pour :
Les billets de loisirs,
Avec des professionnels du voyage,
Carte cadeau,
Blog S'Blog,
- Prévision d'embauche
 - 1. Première année :
Développeur/Intégrateur interne
Account manager
Graphiste Crée
 - 2. Troisième année :
Responsable de projet culturels
Blogger reporter





Test de l'idée

- Sortie de la version bêta 24 février 2020 du site internet
- Panel de testeur
- Remplissage du site S'BPro via le marketing de réseau

S'Bamos

Inscription Connexion S'B Network Créer un événement

Un ciné, une pétanque, une épilation...

C'est vous qui choisissez

Participez Organisez

Univers Localisation Date Prix Âge

Quoi de neuf ?

BIEN-ÊTRE

test 42 OFFRE PRO

toto corp

24 oct. - 00h00 Paris 1€

SPORT

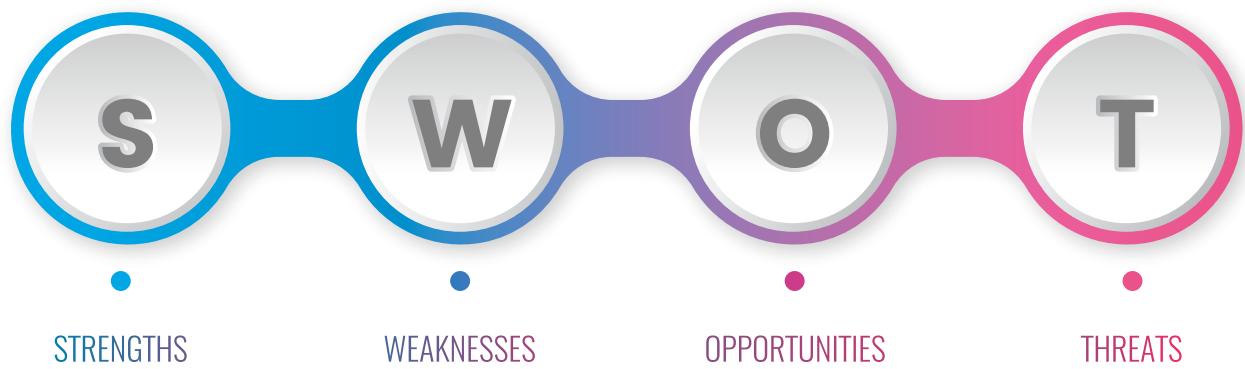
Event gratuit OFFRE PRO

Chris PRO

10 oct. - 18h00 Aubervilliers Gratuit

GAGNER DE L'ARGENT

VI. Synthèse



FORCES

- variété de service
- organisation en ramifications
- économie collaborative
- concept unique
- durabilité du modèle
- réelle interaction
- innovateur
- évolution des acteurs de S'Bamos

FAIBLESSESS

- multi-cible
- coût faible
- modèle facilement recopiable
- complexité du site internet

OPPORTUNITÉS

- agrandir nos services
- toucher de nouvelles cibles
- création de métier
- apporter un C.E. aux petites entreprises
- S'BProduit

MENACES

- concurrence
- individualisme
- modèle facilement recopiable



Fiche synthétique

Nature du projet	<input checked="" type="checkbox"/> Création <input type="checkbox"/> Reprise
Enseigne commerciale	S'Bamos
Forme juridique	<input type="checkbox"/> Entreprise individuelle Ou Société : <input type="checkbox"/> E.U.R.L. <input type="checkbox"/> S.A.R.L. <input type="checkbox"/> S.A. <input type="checkbox"/> S.A.S. Ou autres :S.A.S.U.....
Type de projet	<input type="checkbox"/> Entreprise artisanale <input type="checkbox"/> Entreprise commerciale <input type="checkbox"/> Autres Secteur d'activité : Vente à distance sur catalogue général..... Code NAF : 4791A.....
Activité	Mise en relation entre participants et organisateurs d'évènements
Clientèle	<input checked="" type="checkbox"/> Professionnels <input checked="" type="checkbox"/> Particuliers <input type="checkbox"/> Collectivités
Plan de financement	<ul style="list-style-type: none"> • Financement personnel • Issu des gains
Chiffre d'affaires	-





S'Bamos
BUSINESS PLAN
Ève Clamon - Anne Dorison
- - / 1 0 / 2 0 1 9