

Cloud, Sex & Sun



Pick Me Up

Cloud Sex and Sun

Marc STEFFANN, Directeur Général
Nicolas KIRCHHOFER, Ressources Humaines
Adrien STOFFEL, Opérations

Adrien MARTIGNOLES, Finance
Alizée PENEL, Marketing
Julien THIERRY, Communication

CONTENU

La société Cloud, Sex & Sun	3
Direction	3
Application Pick Me Up	3
Point sensibles et limitations	3
Restrictions	3
Report d'abus	3
Analyse de la concurrence	4
Sources de financement	4
Recettes	4
Dépenses	5
Aspects légaux	6
Cibles marketing et techniques commerciales	6

La société Cloud, Sex & Sun

Direction

Directeur Général :	Marc STEFFANN
Ressources humaines :	Nicolas KIRCHHOFFER
Finances :	Adrien MARTIGNOLES
Marketing :	Alizée PENEL
Communication :	Julien THIERRY
Opérations :	Adrien STOFFEL

Application Pick Me Up

Service de rencontre géo localisé porté sur Android, iPhone, Blackberry et Windows Phone avec détails progressifs en fonction de la proximité.

Chaque utilisateur souhaitant rejoindre la communauté doit s'inscrire sur le site web afin de posséder un compte client et gérer son abonnement.

Une fois enregistré, l'utilisateur peut utiliser librement les applications mobiles sur les plateformes Android, iPhone, Blackberry et Windows Phone. Lorsqu'un utilisateur a son application lancée (en fond ou bien active), il est repéré en temps réel par notre service. Il peut donc accéder à la localisation des autres utilisateurs en fonction de ses intérêts (et donc ceux des autres utilisateurs).

Un exemple concret : une femme célibataire âgée de 20 ans cherchant un homme lui aussi célibataire ayant entre 19 et 22 ans verra apparaître sur son application tous les hommes correspondant à ces critères autour d'elle. Une fois qu'elle a repéré un homme l'intéressant, elle peut consulter son profil et accéder aux données qu'il a choisi de partager et ceci en fonction de la distance qui sépare les deux utilisateurs.

Point sensibles et limitations

Restrictions

Interdit au moins de 18 ans. Lors de l'inscription sur le service, le nouveau membre devra justifier son âge en entrant sa date de naissance. En cas de fraude évidente reportée par un autre membre et vérifiée par nos services, un abonné ne répondant pas à cette restriction verra son compte fermé immédiatement sans remboursement d'aucune sorte.

Report d'abus

Harcèlement, délation des problèmes par la communauté elle-même, communauté encadrée par des "modérateurs/médiateurs" externes.

Là encore, en cas de report répétitif d'un membre ou bien report avec preuve évidente de non-respect de la charte d'utilisation mise en place, un compte pourra se voir affecté de sanctions à sévérité variable.

Chaque cas sera traité particulièrement et aura toute l'attention du service concerné, ceci afin de rendre l'utilisation du service la plus agréable possible.

Analyse de la concurrence

Les concurrents sont nombreux sur le marché. Selon les technologies employées pour leurs services, ce nombre varie. Sur internet, ils sont en effet multiples : Meetic, Attractive World, AdopteUnMec,... Leurs services sont plutôt basiques même si certains font preuve de plus d'originalité.

Les applications téléphoniques sur ce marché sont nettement moins présentes. Il existe actuellement qu'un seul véritable concurrent : Badoo. Il propose de simples salles de conversations pour rencontrer des personnes qui sont dans un périmètre proche de l'utilisateur.

La différence entre "Pick me up" et ses concurrents, c'est l'association de l'utilisation de deux nouvelles technologies : la géolocalisation et la réalité augmentée. De ce fait, notre objectif est de récupérer les parts de marchés des concurrents grâce à ces atouts.

Sources de financement

Recettes

Pour garantir la bonne évolution de l'entreprise, celle-ci vise deux sources de financement. Tout d'abord, il est nécessaire de faire de la diffusion de publicité : Adsense, Adwords (Google). Puis, pour rentabiliser l'application et sa maintenance, il sera demandé à l'utilisateur de participer à la vie de l'application via un abonnement mensuel :

- Compte premium à 10€/mois, donnant accès à toutes les options.
- Compte basique à 5€/mois, sans option.
- Compte étudiant à 2,5€/mois, semblable au compte basique.

Le compte étudiant ne pourra s'obtenir que sur présentation la carte d'étudiant ou d'un certificat de scolarité.

Les prévisions du chiffre d'affaire s'élève à environ 500.000€ pour la première année. Pour les années suivantes, nous prévoyons une base de 1.000.000€ par an à la hausse.

Dépenses

2012													
Dépenses	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Déc	Total
Serveurs + nom de domaine	400€	400€	400€	400€	400€	400€	660€	660€	660€	660€	660€	660€	6400€
Site web	20000€	20000€	20000€	20000€	20000€	20000€	10000€	10000€	10000€	10000€	10000€	10000€	180000€
Applications mobiles	12000€	0€	0€	0€	0€	1000€	0€	0€	0€	0€	0€	2000€	15000€
Marketing	100000€	100000€	100000€	50000€	50000€	50000€	0€	0€	0€	0€	0€	0€	450000€
Opérations	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	60000€
Juridique	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	24000€
Locaux	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	24000€
Matériel et communications	10000€	2000€	300€	100€	100€	100€	2000€	100€	100€	100€	100€	100€	15100€
TOTAL													774500€

2013-2014													
Dépenses	Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Déc	Total
Serveurs + nom de domaine	1050€	1050€	1050€	1050€	1050€	1050€	1050€	1050€	1050€	1050€	1050€	1050€	12600€
Site web	8000€	8000€	8000€	8000€	8000€	8000€	20000€	8000€	8000€	8000€	8000€	8000€	108000€
Applications mobiles	1000€	0€	0€	0€	0€	1000€	0€	0€	0€	0€	0€	2000€	4000€
Marketing	50000€	50000€	0€	0€	0€	0€	0€	0€	0€	0€	0€	0€	100000€
Opérations	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	5000€	60000€
Juridique	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	24000€
Locaux	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	2000€	24000€
Matériel et communications	100€	2000€	100€	100€	100€	100€	2000€	100€	100€	100€	100€	100€	5000€
TOTAL													337600 €

Sur la première année, les pertes nettes prévues s'élèveraient à environ 250.000€.
 Nous prévoyons un amortissement sur deux années, au grand maximum.

Aspects légaux

Lors du téléchargement et/ou de l'utilisation de notre application mobile, il est possible de demander des informations par le biais de questionnaires, formulaires et notamment lors de la création du compte client ou lors de la modification du profil utilisateur. De plus, pour un fonctionnement efficace de notre produit, il est demandé à l'utilisateur de confirmer la transmission de données dans le cadre de sa géolocalisation.

Ces informations sont exclusivement destinées à Cloud, Sex & Sun, responsable du traitement, aux fins d'enregistrement et de traitement des actions utilisateurs, de gestion des comptes clients, d'études marketing et statistiques dans le but de fournir des offres les mieux adaptées, de suivi de qualité des services proposés et de prospection commerciale. Les informations concernant les utilisateurs pourront être communiquées aux partenaires commerciaux de Cloud, Sex & Sun uniquement dans le cadre d'une réservation dans un groupe hôtelier & restauration ou événement nocturne. Les informations relatives à la géolocalisation, ne seront transmises qu'à un unique partenaire commercial : Google Maps.

L'ensemble des partenaires ainsi que Cloud, Sex & Sun se sont engagés contractuellement à garantir un niveau de sécurité, de confidentialité et de protection suffisant de la vie privée et des droits fondamentaux dont notamment l'interdiction de la revente des données utilisateurs à d'autres entreprises. Afin de garantir ces droits, Cloud, Sex & Sun utilise des techniques poussées de chiffrement des données avant leur transmission sur le réseau.

Conformément à la Loi Informatique et Libertés du 06/01/1978, l'utilisateur dispose d'un droit d'accès, de rectification et de suppression de ses données et d'opposition à leur traitement. Si l'utilisateur souhaite l'exercer, il doit contacter le service Relations Clients par mail, en indiquant son nom, prénom, référence client afin d'accélérer la prise en compte de sa demande.

Cibles marketing et techniques commerciales

La cible de "Pick me up" sont les 18-30 ans qui sont 13 millions en France. Notre objectif est d'atteindre 1/1,5 millions d'abonnés au bout de 2 ans.

Pour attirer ces futurs clients, nous comptons mettre en place des partenariats commerciaux avec différents secteurs :

- Les opérateurs téléphoniques
- Les constructeurs téléphoniques
- Google Maps
- Restaurants, Hôtellerie et Discothèques
- BDE des écoles supérieures

Grâce à ces partenariats avec le secteur de la restauration, nous souhaitons mettre en place des promotions et des réductions pour des bars, et des restaurants, à la disposition de l'utilisateur.

Afin de garantir notre visibilité auprès des plus jeunes, nous nous devons d'être présents lors des soirées et week-ends d'intégration organisés par les BDE des écoles.

Il est aussi nécessaire d'exposer notre produit au grand public via une campagne publicitaire de lancement dont le principe repose sur l'utilisation des QR-codes accompagnés de phrases ambiguës pour attirer la curiosité du public. Dans le même esprit, en suscitant l'attention de cette génération de clients, nous comptons produire un ensemble de vidéos sur internet suffisamment originales permettant de générer un buzz. Afin de séduire un peu plus les futurs utilisateurs, une offre de lancement sera proposée : un mois acheté donnera un mois offert.

Dans le long terme, nous mettrons en place un site internet où l'ensemble du produit sera exposé. De manière régulière, nous ferons des campagnes de publicité afin de persévérer notre exposition auprès de notre cible.
