

GALATEA

BUSINESS PLAN DE GALATEA

Equipe Pygmalion

20/11/2022

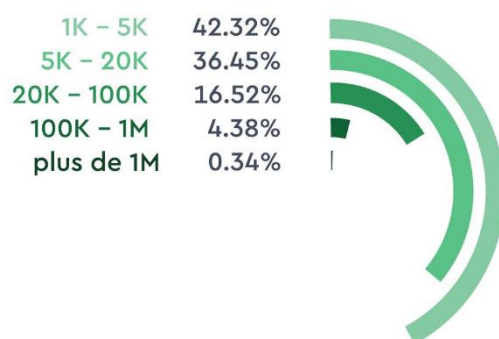
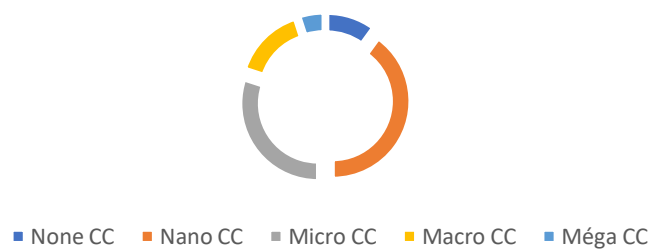
Executive summary :

Galathée est une plateforme d'art collaboratif, où chacun peut apporter simplement une modification à l'œuvre participant ainsi peu à peu à son achèvement, à sa perfection. Cette plateforme sera ouverte à tous professionnels et amateurs, des outils seront à leur disposition pour les aider dans la modification des œuvres en question (des outils professionnels style Photoshop et des outils amateurs et faciles à l'usage ressemblant à DALL-E mais centrés sur l'amélioration d'image). Nous portons l'objectif de faire de Galathée la plus décentralisée et la plus collaborative plateforme de création et de partage de l'art. L'utilisateur peut ajouter un nombre limité de créations ou de modifications sur la plateforme, de plus les meilleurs créateurs de contenu seront rémunérés directement par des tokens via la blockchain MASSA. Ces frais dépendront du nombre de tokens que portent son portefeuille.

Certaines marques telles que DIOR, Louis Vuitton et bien d'autres passeront par notre plateforme pour avoir une meilleure idée des attentes de leur clients et afin de mieux percevoir les tendances actuelles du marché.

- Nos services B2B aux entreprises de la mode et aux entreprises en lien avec le domaine de l'art :
 - Statistiques permettant d'évaluer les tendances actuelles du marché.
 - Plateforme de communication avec la communauté
 - Promotion d'image améliorée (pour mettre en avant le créateur de base)
 - Stat (temps par image)
 - Vente de Data consacrée à l'amélioration des I.A. de création (I.A. texte to image, I.A. retouche photo, I.A. d'amélioration de mélodie (feature))
- Nos options B2C (Community Content Creator) :
 - Membership that permitted to create some branch who only the community that have the code can create.
- Nos Objectifs dans 4 ans en chiffres :
 - Entre 10 et 90 Millions d'utilisateurs actifs mensuel sur la plateforme (MAU)
 - Entre 3 et 28 Millions d'utilisateurs actifs quotidien sur Galatea
 - Taux d'engagement admettant une croissance minimum de 4 à 7 % par semaine par utilisateurs après la première année. (Instg 2022 4,8 %)

Proportion de Createur de Contenu envisage

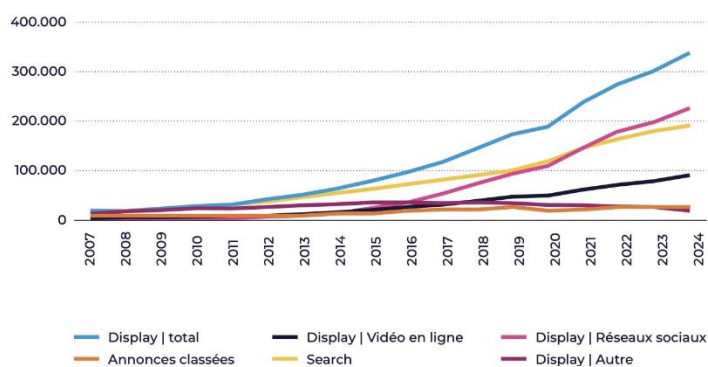


Graphique proportions Influenceurs Instagram

Etudes de marchés : sous forme de données et d'analyse brut

Chiffre clés du marché :

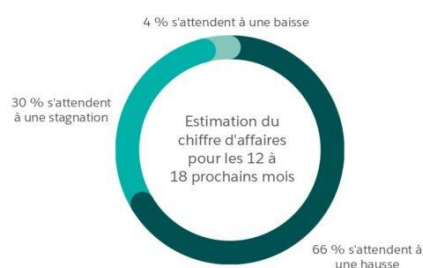
Dépenses publicitaires sur Internet dans le monde de 2007 à 2024 (en millions de dollars).



Entreprise	Chiffre d'affaires (Mds USD)
IRI	1.2
Nielsen	6,5
IQVIA	5.5
Pont bascule	3.4
Gartner	3.1
le	2,1
GfK	1,6
Dynata	0,509
Westat	0,506
Intage	0,489

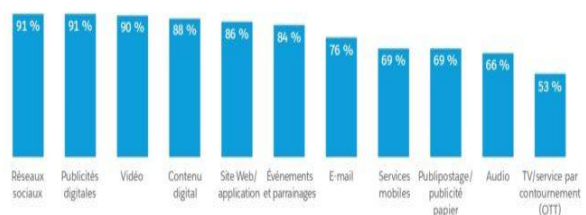
Le Marché de l'étude de marché et des tendances a connu un gap fulgurant ces derniers années ou peut citer plusieurs exemples par exemple du top 5 des entreprises qui laissent refléter une augmentation du chiffre d'affaires toutes de entre 15% et 20% par ans sur les 2 derniers années écoulées. Gartner (3,1 B\$ en 2018 vs 4,7B\$ en 2022).

Les spécialistes marketing se montrent optimistes à mesure que leurs stratégies évoluent



Les spécialistes marketing ont adopté les canaux digitaux en masse

Entreprises marketing utilisant les canaux suivants



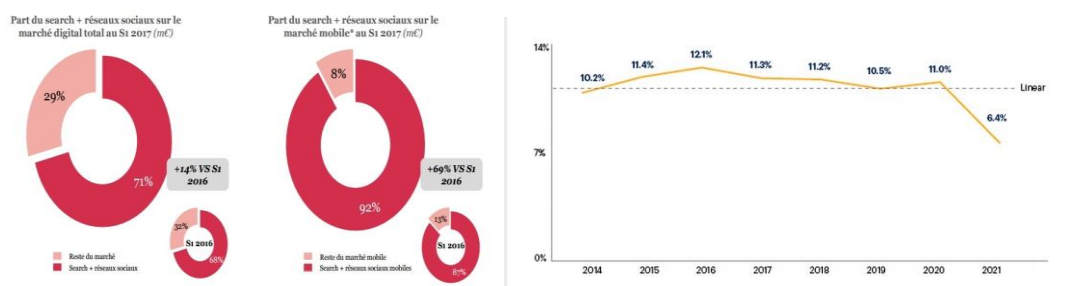
Informations sur le marché :

Advertising Market :

Quelles sont les nouvelles tendances du marketing digital ?

Plusieurs tendances ont été mises en évidence : la vidéo, un format en plein essor. On ne peut parler de contenus marketing et des réseaux sociaux sans parler des stories. Snapchat, puis Facebook, YouTube et d'autres s'y sont mis. Il s'agit là de toucher un public qui apprécie ces contenus particuliers.

Le search et les réseaux sociaux représentent une part prépondérante du marché, captée principalement par 2 acteurs



Les données clients ne manquent pas mais leur qualité reste faible

La popularité relative des sources de données est en train de changer. Les identités digitales connues, telles que les adresses e-mail et les identifiants sociaux, sont désormais les sources de données clients les plus prisées. Les identités hors ligne, telles que les adresses postales et les identités digitales anonymes, telles que les cookies et les identifiants d'appareils, ont connu la plus forte baisse de popularité en un an. Mais la qualité des données marketing laisse encore beaucoup à désirer. Les spécialistes n'ont pas encore fait de progrès significatifs dans l'amélioration de l'hygiène, de l'exactitude et de l'intégration des données par exemple.

Evolution des budgets marketing des entreprises en % de leur chiffre d'affaires
(Source Gartner 2021)

La limite du marketing digitale

La principale limite du contenu sur le web : plus il y en a, plus il faut innover, se différencier, faire "mieux", etc. D'une, c'est épuisant à force. De deux, ça rend inefficaces des stratégies de création de contenus qui l'étaient jusqu'à présent. Si produire des articles de blog ou des posts sur Instagram étaient innovants dans certains secteurs avant, aujourd'hui c'est une norme par défaut. Que peut-on faire de plus... qu'en faire plus ?

On ne peut pas ou du moins pas les sociétés le coût d'une telle entreprise deviendrait vite faramineux ce qui réduirait la marge de l'annonceur (notre client) cependant avec Galatée la plateforme créer elle-même le contenu après tout c'est une plateforme de co-Design donc nous sommes nous non seulement l'espace publicitaire mais aussi l'équipe de design de votre entreprise.

Comment cela ?

Très simplement permettez-moi de vous mettre en situation soit l'entreprise notre client produisant des sacs à mains celles-ci via son compte va tester l'un des designs qu'elle pensait promouvoir ce

même design la communauté de Galatea va lui donner vie en « galatant » et développer ainsi plusieurs version possible de ce sac or nous avons été missionner par l'entreprise A de faire la promotion de sac et pour cela nous allons simplement mettre dans le fil d'actualité des utilisateurs ciblées différents design qui ont suscité l'émoi de la communauté permettant ainsi une promotion discrète et efficace qui ne dérange pas l'utilisateur, d'où le terme de « **Light Advertising** ».

- 64 % des internautes déclarent avoir effectué un achat par le biais des réseaux sociaux en 2022.

Stratégie d'entreprise

Stratégies pour attirer les utilisateurs sur la plateforme :

Plateforme immersive pour scroller ludique et concurrentiel pour les créateurs. De plus la rémunération encourage et appel à la création de contenu et le publique fais que cela devient une course à qui créera le meilleur contenu ou ajoutera le meilleur galat. L'aspect plaisant que la branche soit complétée et reprise après soi donne à la plateforme un aspect immersif en effet cela aura pour effet d'être comme recevoir un shot de dopamine ainsi les utilisateurs iront à la recherche de cette sensation de plaisir qu'ils ont ressenti lorsqu'on a repris leur galat.

Offre pour les créateurs de contenu sur les autres plateformes leur permettant d'interagir avec leur communauté effet de vague d'entrer le CC peut créer en live avec sa communauté.

Investissement Marketing correspondant à 20-30% des dépenses sur les 6 premiers semestres.

De plus la plateforme est légère pas de pub apparente.

Vous avez à la fin en annexe la segmentation des utilisateurs que l'ont vise à l'ouverture de la plateforme.

Stratégies pour l'obtention des contrats clients :

Les clients seront démarchés dès que l'on aura une communauté et qu'ont leur aura offert un échantillon de données sur les tendances actuelles avec un exemple a la clé de l'évolution d'un de leur produit qui sera en adéquation avec les tendances d'aujourd'hui et de demain plutôt que de se contenter de faire des produits suivants les tendances d'hier et d'aujourd'hui. Nous porterons la mission lors de ce démarchage de leur vendre une place de premier choix dans l'avant-garde de la création de demain.

Pour commencerons nous démarcherons les grandes entreprises et leur permettrons d'entrer en contact avec les meilleurs CC de la plateforme garantissant ainsi la promotion de leur produit sur Galatée. De plus nous leur proposerons une offre de **Light Advertising**. Ces clients étant ceux nécessitant le plus d'attention une personne sera responsable de la communication avec eux et un service de suivie après-vente leur sera consacré.

Quant aux entreprises qui ne relèvent pas du domaine de la création mais plus de l'étude nous leur proposeront la vente de data permettant l'analyse du marché actuelle avec une clause de non-divulgaration des données partagées avec la concurrence (clause de non revente, exploitation uniquement).

De plus les données permettant l'amélioration d'intelligences artificielles seront revendues aux entreprises faisant de la recherche dans ce domaine nous leur proposerons la vente de ces données sous la forme d'un pool à l'I.A. vient se baigner et apprend et ressort sachant nager mais sans l'eau de la piscine cette dite piscine sera à l'accès sous forme d'abonnement ou en une fois moyennant des frais, un échantillon test sera offert voyer sans comme un bain.

