**1️⃣ Alternatives pour éviter les freelances sur la plateforme**

**A. Cibler clairement la recherche d'associés et non de prestataires**

**✅ Au lieu d'une plateforme ouverte, ajoute des questions obligatoires à l'inscription qui forcent l'utilisateur à préciser son intention :**

* **Pour les porteurs de projet : *"Recherchez-vous un prestataire (freelance) ou un associé avec qui entreprendre ?"***
* **Pour les chercheurs de projet : *"Êtes-vous prêt à vous investir dans un projet en tant qu'associé et non comme simple prestataire ?"***

**👉 Cela permet de filtrer immédiatement ceux qui recherchent simplement une mission freelance.**

**B. Exclure les offres de service et privilégier les collaborations à long terme**

**❌ Pas de catégories comme "Développeur, Graphiste, Consultant" , qui attirent naturellement des freelances.   
✅ Remplace-les par des rôles d'associés tels que :**

* **Co-fondateur Technique**
* **Responsable Commercial**
* **Marketing Associé**
* **Expert Produit**

**👉 Cela oriente immédiatement les inscriptions vers des personnes prêtes à s'engager dans un projet et non à vendre une prestation.**

**C. Supprimer tout système de "missions" ou de "paiement à la tâche"**

**❌ Pas de système de devis, pas de paiements entre utilisateurs.   
✅ Les interactions sont uniquement basées sur le partage d'un projet et une intention commune de collaboration .**

**D. Mise en avant d'une "charte de collaboration"**

**📜 Un document ou une validation lors de l'inscription fait que cette plateforme n'est pas une place de marché de freelances, mais un espace dédié à la recherche d'associés.  
👉Ceux qui ne sont pas intéressés par un engagement long terme partiront d'eux-mêmes.**

**2️⃣ Comment structurer une section pour les investisseurs ?**

**L'ajout d'une section investisseurs peut être une excellente idée pour booster la crédibilité de la plateforme et encourager des projets à se structurer sérieusement. Mais il faut bien gérer son positionnement pour que les investisseurs ne prennent pas trop de place.**

**A. Type d'investisseurs autorisés sur la plateforme**

**💡 Éviter d'attirer des business angels trop institutionnels, car ils recherchent souvent des projets déjà avancés.   
✅ Privilégier :**

* **Les petits investisseurs privés prêts à s'impliquer dans des startups naissantes**
* **Les entrepreneurs expérimentés qui veulent aider un projet et investir après coup**
* **Les partenaires stratégiques qui peuvent financer en échange d'une collaboration**

**B. Comment intégrer les investisseurs dans la plateforme ?**

**1️⃣ Compte spécial "investisseur" (option Premium)**

* **Un investisseur ne peut pas interagir directement avec les porteurs de projet sauf si ces derniers acceptent un contact.**
* **Accès à une liste de projets avec un curriculum vitae détaillé, mais sans tous les détails confidentiels.**

**2️⃣ Possibilité pour les porteurs de projets d'ouvrir leur projet aux investisseurs**

* **Dans leur profil, ils peuvent cocher une option *"Ouvert à l'investissement"* .**
* **Seuls les projets qui veulent des investisseurs sont visibles pour eux.**

**3️⃣ Système de validation des investisseurs**

* **Pour éviter que n'importe qui se fasse passer pour un investisseur, il faut un processus de vérification (ex. : Linkedin, justificatif d'activité).**
* **Cela évite que les freelances utilisent ce compte pour contourner les règles et vendre leurs services.**

**C. Monétisation de cette section**

**💰 Si la section investisseurs est mise en place, elle pourrait être une source de revenus intéressante via un accès premium :**

* **Gratuit pour voir un aperçu des projets.**
* **Payant pour contacter les porteurs de projet (abonnement mensuel ou achat de crédits pour des mises en relation).**

**👉 Cela crée une barrière à l'entrée qui évite que n'importe qui prétende être investisseur juste pour espionner les projets.**

**3️⃣ Modèles de monétisation adaptés à ce fonctionnement**

**Étant donné que ton modèle ne repose plus sur du swipe (Tinder) et que tu veux éviter le modèle freelance, voici trois modèles de monétisation qui correspondent à ton concept :**

**A. Modèle Freemium avec Boost Payant (Recommandé ✅)**

**💰 Gratuit pour poster et rechercher des projets, mais avec des options payantes :**

* **Boost de visibilité : Un porteur de projet peut payer 5€ à 20€ pour être affiché en haut des résultats pendant une semaine .**
* **Messagerie prioritaire : Les utilisateurs Premium peuvent contacter en priorité les autres profils.**

**👉 Avantages : Facile à mettre en place et adapté au fonctionnement du site.**

**B. Modèle "Pay-per-Match" (Paiement à la mise en relation directe)**

**💰 Tout est gratuit jusqu'à ce qu'un porteur de projet et un chercheur de projet veuillent se contacter.**

* **Une fois qu'ils souhaitent discuter, ils doivent payer entre 3,99€ et 9,99€ pour débloquer la discussion.**
* **Possibilité d'offrir un pack de mises en relation à prix réduit.**

**👉 Avantages : Pas de barrière à l'entrée, mais une monétisation progressive.**

**C. Abonnement Premium pour porteurs de projets et chercheurs de projet**

**💰 Deux formules d'abonnement :   
1️⃣ Gratuit : Accès limité, seulement 3 contacts possibles par mois.   
2️⃣ Premium (9,99€/mois) : Accès illimité aux contacts, messagerie instantanée, boost de profil.**

**👉 Avantages : Récurrent, mais peut ralentir l'adoption initiale.**

**4️⃣ Stratégies pour attirer vos utilisateurs et leur montrer pourquoi ta plateforme est la meilleure**

**📢 Publicités et acquisition**

* **Publicité LinkedIn Ads & Facebook Ads : Cible les jeunes entrepreneurs et ceux qui veulent créer une entreprise sans idée précise.**
* **TikTok et YouTube : Format storytelling avec des témoignages de personnes ayant trouvé un associé sur la plateforme.**

**🎯 Positionnement marketing différenciant**

* **💡 *"Trouve ton associé en quelques clics" → Un message clair qui rappelle la simplicité d'utilisation.***
* **🚀 *"Tu veux entreprendre mais tu n'as pas d'idée ? Trouve un projet prêt à être lancé !"***
* **🔥 *"Une idée, c'est bien. Un associé, c'est mieux. Rejoint notre communauté d'entrepreneurs motivés."***

**📝 Articles et SEO**

* ***"Où trouver un associé pour entreprendre ?"***
* ***"Les erreurs à éviter quand on cherche un co-fondateur"***
* ***"Trouver un associé : pourquoi c'est la clé du succès ?"***

**🎙️ Partenariats avec incubateurs et écoles d'entrepreneuriat**

* **Collaborations avec des incubateurs ou écoles de commerce pour proposer la plateforme aux étudiants qui veulent se lancer.**

**📢 Offre de lancement**

* **Accès Premium gratuit aux 3 premiers mois pour générer du trafic et fidéliser les premiers utilisateurs.**

**Conclusion**

**✅ Exclure les freelances avec des filtres, une charte et rôles des orientés associés .   
✅ Ajouter une section investisseurs , mais avec un accès limité et payant .   
✅ Monétiser via un modèle Freemium ou "Pay-per-Match" .   
✅ Attirer les utilisateurs via pub ciblée, SEO et partenariats stratégiques .**

**Avec cette stratégie, vous construisez une véritable communauté d'entrepreneurs sans dérive vers un simple site de missions freelance ! 🚀**

**1️⃣ Boosts payants (Mise en avant des projets)**

**Principe :  
Les utilisateurs peuvent payer pour donner de la visibilité à leurs projets. Cela permet de les afficher en haut de la liste ou d'ajouter un badge spécifique pour les rendre plus visibles.**

**Options possibles de tarification :**

* **Boost 7 jours : 9,99 €**
* **Boost 15 jours : 17,99 €**
* **Boost 30 jours : 29,99 €**
* **Badge "Vérifié" ou "Sponsorisé" : 4,99 €**

**Avantages :**

* **Simple à comprendre et à utiliser : Tout utilisateur peut décider d'acheter un boost sans engagement à long terme.**
* **Génère un revenu immédiat à chaque achat.**
* **Peut être combiné avec un modèle Freemium , permettant à la plateforme de rester gratuite tout en générant des revenus via les boosts.**

**Inconvénients :**

* **Cela peut être submergé si trop d'utilisateurs paient pour être mis en avant.**
* **Les utilisateurs doivent percevoir une réelle valeur ajoutée à leur projet pour décider de payer.**

**2️⃣ Modèle Freemium/Premium (Accès aux fonctionnalités avancées)**

**Principe :  
Le modèle Freemium permet aux utilisateurs d'accéder à des fonctionnalités de base gratuitement, mais avec des limites sur les fonctionnalités avancées, qui auront un abonnement payant.**

**Tarification possible :**

* **Gratuit :**
  + **Accès à la consultation d'annonces (limité à 5 par mois).**
  + **Accès limité aux contacts initiaux (par exemple, 3 contacts par mois).**
  + **Aucune visibilité sur qui consulte le profil .**
* **Prime (9,99 €/mois - 29,99 €/mois) :**
  + **Accès illimité aux annonces et aux profils.**
  + **Filtres avancés (localisation, secteur, budget).**
  + **Voir qui consulte son profil ou son projet.**
  + **Plus d'interactions (messagerie, invitations).**

**Avantages :**

* **Revenu stable et prévisible grâce à l'abonnement.**
* **Le freemium attire de nombreux utilisateurs qui peuvent se convertir en payant une fois qu'ils prennent goût à la plateforme.**
* **Le Premium offre des fonctionnalités exclusives qui incitent les utilisateurs à souscrire.**

**Inconvénients :**

* **Dépendance à un volume important d'utilisateurs pour que le modèle soit rentable.**
* **Le contenu gratuit doit être suffisamment attractif pour attirer les utilisateurs, sans les frustrer.**

**3️⃣ Paiement à la mise en relation (Sans crédits)**

**Tu as raison de chercher des alternatives aux systèmes de crédits . Voici plusieurs méthodes sans crédit qui permettent de payer pour chaque mise en relation ou action spécifique sur la plateforme :**

**A. Paiement par « contact direct » (Pay-per-Contact)**

**Principe :  
L'utilisateur paie uniquement lorsqu'il souhaite entrer en contact direct avec un autre utilisateur (ex. : porteur de projet ou prestataire). Cela se fait sur un modèle "Pay-per-Contact" .**

**Tarification possible :**

* **Un contact direct avec un porteur de projet ou un prestataire : 3,99 € par message.**
* **Accès aux coordonnées d'un utilisateur : 5,99 € par accès.**
* **Réponse prioritaire ou notification immédiate lorsque l'utilisateur souhaite se connecter à un autre utilisateur via un bouton payant : 2,99 €.**

**Avantages :**

* **Pas d'abonnement ou engagement à long terme.**
* **Facilité d'utilisation : l'utilisateur paie seulement quand il en a besoin , ce qui rend ce modèle plus flexible .**
* **Cela permet de monétiser les utilisateurs occasionnels qui ne veulent pas d'un abonnement mensuel.**

**Inconvénients :**

* **Le modèle peut limiter l'engagement à long terme, car l'utilisateur peut hésiter à payer pour chaque interaction.**
* **Le revenu peut être moins stable car dépendant des actions des utilisateurs.**

**B. Paiement par forfait d'interactions**

**Principe :  
Au lieu d'acheter des crédits ou des contacts à l'unité, les utilisateurs peuvent acheter un forfait d'interactions à prix réduit. Ce modèle est plus orienté vers l'achat d'un accès à un nombre d'interactions prédéfini .**

**Exemple de forfait :**

* **Forfait 10 interactions (contacts ou messages) : 24,99 €**
* **Forfait 30 interactions : 49,99 €**
* **Forfait illimité pour un mois (option Premium ou forfait supplémentaire) : 79,99 €/mois**

**Avantages :**

* **Revenu plus prévisible grâce aux forfaits d'interaction.**
* **Flexible : l'utilisateur peut acheter un forfait et l'utiliser comme il le souhaite.**
* **Équilibre entre un modèle payant et sans abonnement.**

**Inconvénients :**

* **Si l'utilisateur n'a pas assez de besoins immédiats, il peut ne pas acheter le forfait.**
* **Un forfait illimité pourrait diluer la valeur des interactions payantes .**

**4️⃣ Modèle de "Récompenses et commissions" (Pay-per-Action)**

**Principe :  
Un modèle où tu peux recevoir des commissions ou rémunérer des actions spécifiques , par exemple lorsque des projets sont mis en relation ou des partenariats sont conclus via la plateforme.**

**Exemples de rémunération par action :**

* **Commission sur le partenariat réalisé : si un projet est mis en œuvre grâce à un contact établi via la plateforme, vous prenez un pourcentage (par exemple, 10% du montant du partenariat).**
* **Récompenses de parrainage : incitez les utilisateurs à recommander la plateforme en leur offrant des avantages ou des réductions .**

**Avantages :**

* **Basé sur la performance : la plateforme prend une commission uniquement si l'action est réussie .**
* **Cela peut encourager une participation active des utilisateurs.**

**Inconvénients :**

* **Il faut un suivi détaillé des résultats des mises en relation, ce qui peut être complexe à mettre en place.**
* **Le revenu n'est pas garanti tant que les utilisateurs ne génèrent pas des partenariats fructueux.**

**🎯 Résumé des modèles sans crédits**

| **Modèle** | **Principe** | **Tarification** | **Avantages** | **Inconvénients** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Boosts payants** | **Mise en avant des projets** | **9,99 € / 30j** | **Simple, flexible, revenus immédiats** | **Risque de saturation si trop d'utilisateurs** |
| **Abonnement Freemium** | **Accès limité pour utilisateurs gratuits** | **9,99 €/mois - 29,99 €/mois** | **Revenu récurrent, fidélisation** | **Nécessité volume d'utilisateurs** |
| **Paiement à la mise en relation (direct)** | **Paiement pour chaque interaction** | **3,99 €/contact** | **Simple et flexible, payez quand cela est nécessaire** | **Moins de stabilité financière** |
| **Forfait d'interactions** | **Paiement pour un forfait d'interactions** | **24,99 € / 10 contacts** | **Prévisible et flexible** | **Moins engageant si pas d'interactions fréquentes** |

**Appli idée de model remuneration porteur projet**

**Filtrage par duree du projet court,moyen,longterme,**

**Compétence ( pas obligatoire)**

**Coder appli(ios et android)**

**c'est pour mon application de mise en relation entre un chercheru de projet ou de concepte startup et une personne yaant l'ideee masi qui cherche une compétence ou simplement quelqun qui veut s'investir dans un projet, le but deriere serait qu'il puisse discuter si il y a une match sous le meme modele que tinder (swipe) et l'idee serait aussi qu'il puisse filtre les secteur comme écrit dsasn le code masi aussi filtre geographiquement soit comme une bar en kilometrage comme tinder ou bien simplement par depaertement, as tu des questiosn ? as tu des siggestion que ses oit sur le projet ou le code? peux tu me montre uj apercu de l'appliation. merci**

**1️⃣ Réponse uniquement (Messagerie asymétrique)**

* **Les utilisateurs freemium ne peuvent pas envoyer le premier message**
* **Ils peuvent seulement répondre** si un utilisateur premium (porteur de projet) les contacte en premier
* **Avantage** : Cela empêche les freelances de spammer et de contourner l’application pour donner leurs coordonnées

**Exemple :**

* Un **porteur de projet premium** envoie un message :  
  *"Votre profil m’intéresse, voulez-vous en savoir plus ?"*
* L’utilisateur **freemium** peut répondre :  
  *"Oui, dites-moi plus sur le projet."*
* Si le freemium veut poser d’autres questions ou relancer après 24h, il doit passer en premium

**2️⃣ Filtrage automatique des messages**

Pour empêcher les utilisateurs freemium d’échanger des coordonnées, l’application **bloque automatiquement certains contenus sensibles** (email, téléphone, liens, etc.).

✅ **Blocage automatique de certaines données personnelles**

* Un **filtre empêche l’envoi de numéros de téléphone, adresses email et liens**
* Exemple :
  + Si un utilisateur tape : *"Mon numéro est 06 12 34..."*
  + Le système masque le message et affiche un avertissement :  
    🚫 *"Les coordonnées directes ne peuvent être partagées qu’avec un abonnement premium."*
* Même chose si quelqu’un essaie d’écrire :
  + *"Mon mail : jean[at]gmail[dot]com"*
  + *"Ajoute-moi sur WhatsApp : 07..."*
  + *"On peut parler sur LinkedIn ?"*
  + Ni de lien

(comme le bon coin)

✅ **Option pour les utilisateurs premium**

* **Seuls les utilisateurs premium** peuvent voir et échanger librement leurs coordonnées

**🎯 Pourquoi c'est efficace ?**

✅ **Les freelances freemium ne peuvent pas spammer ni contourner l’appli**  
✅ **Les porteurs de projet premium contrôlent qui peut leur parler**  
✅ **Cela pousse les utilisateurs sérieux à s’abonner pour discuter librement**

Inscription par google, fb, Apple id

A coté de connexion tuto rapide des points clés de l’appli.

Ajouter un mail et ou serveur discord pour améliorer l’appli/site

**📌 Fonctionnalités principales**

✅ **Messagerie**

* Communication entre porteurs de projet et talents
* **Filtrage automatique** des coordonnées (emails, numéros, liens)
* **Accès limité pour les freemiums** (réponse uniquement)

✅ **Voir les projets (aperçu large)**

* Affichage de **quelques lignes générales** sur le projet
* Domaine du projet visible (ex : Tech, Marketing, Design, etc.)
* Détails restreints pour éviter le vol d’idées

✅ **Accès à un document détaillé du projet**

* Slide ou document expliquant le projet **de A à Z**
* Accès **réservé aux utilisateurs premium**

✅ **Prise de rendez-vous IRL**

* Possibilité d’organiser une **rencontre physique** si les deux personnes sont dans la même région
* Option disponible **uniquement pour les abonnés premium**

**🚀 Fonctionnalités Premium & Monétisation**

💰 **Boost de profil**

* Mise en avant du profil pendant **X jours** pour attirer plus d’opportunités

💰 **Accès illimité aux projets**

* Voir **tous les projets disponibles sans limite**

💰 **Messagerie illimitée**

* Envoyer et recevoir **autant de messages que nécessaire**

💰 **Rendez-vous IRL + Accès aux documents détaillés**

* **Priorité pour les rendez-vous**
* **Accès direct aux slides/documents** expliquant le projet en détail

💰 **Badge "Premium+"**

* Affichage d’un badge pour **inspirer confiance aux porteurs de projet**

**🔧 Fonctionnalités Techniques**

🔹 **Système de matching intelligent**

* Algorithme proposant les **meilleurs projets en fonction du profil**

🔹 **Notifications et suivi**

* Alertes pour les **nouveaux projets** correspondant au profil
* Suivi des **demandes envoyées et conversations en cours**

🔹 **Gestion de profil et évaluation**

* Possibilité d’**ajouter ses compétences et expériences**
* **Notation & avis** après collaboration

**📊 Tableau récapitulatif des fonctionnalités par abonnement**

| **Fonctionnalités** | **🆓 Freemium** | **⚡ Standard (6,99€/mois)** | **🚀 Premium+ (9,99€/mois)** |
| --- | --- | --- | --- |
| 🔍 Voir les projets (aperçu large) | ✅ 5 projets/mois | ✅ Illimité | ✅ Illimité |
| 💬 Messagerie | ✅ Réponse uniquement + filtrage auto | ✅ 10 messages/jour | ✅ Illimité |
| 📂 Accès aux documents complets | ❌ | ✅ | ✅ |
| 📅 Rendez-vous IRL possibles | ❌ | ✅ | ✅ Prioritaire |
| 🔥 Boost de visibilité | ❌ | ❌ | ✅ 2x/mois |
| 🏆 Badge "Premium+" | ❌ | ❌ | ✅ |
| 🎯 Matching intelligent | ✅ Basique | ✅ Avancé | ✅ Premium |

Firebase

**1. Système de parrainage :**

Le **parrainage** peut être un excellent moyen de promouvoir l'application et d'encourager les utilisateurs à inviter leurs contacts. Voici une idée de mise en place du système :

**Notion de parrainage :**

* **Porteur de projet (ou chercheur)** : Chaque utilisateur inscrit reçoit un code de parrainage unique qu'il peut partager avec d'autres personnes. Lorsqu'un nouveau membre s'inscrit avec ce code, il débloque des **avantages** pour les deux utilisateurs.
* **Récompense pour le parrain** : Le parrain pourrait recevoir **2 demandes de conversations gratuites** en guise de récompense. Cela incite à inviter des utilisateurs potentiels qui peuvent devenir des clients payants.
* **Récompense pour le filleul** : Le nouveau membre (filleul) pourrait obtenir **une réduction ou une conversation gratuite** après avoir utilisé le code du parrain. Cela incite les utilisateurs à s'inscrire et à utiliser la plateforme.

**Exemple :**

* **Parrainage** : Un utilisateur invite un ami à rejoindre la plateforme avec son code. Une fois que le nouvel utilisateur est inscrit et actif, le parrain reçoit **2 demandes de conversation gratuites** et le filleulobtient **une réduction de 20% sur son premier forfait premium** .

**Avantages du système de parrainage :**

* **Génération virale** : Le parrainage permet de créer une boucle de croissance où les utilisateurs sont incités à inviter de nouveaux utilisateurs.
* **Avantages pour tous** : Le parrain bénéficie de bonus pour inviter, tandis que la filleul bénéficie d'un accès privilégié ou d'une réduction, ce qui rend le processus gagnant-gagnant.

**2. Offre "Pay-per-Conversation" :**

Proposer une option où les utilisateurs peuvent **acheter une seule conversation** est une excellente manière d'attirer les utilisateurs hésitants ou ceux qui n'ont pas encore l'intention de s'abonner à un forfait premium. Cependant, il est important de bien structurer cette offre pour qu'elle soit à la fois attractive et incitative à long terme. Voici comment structurer cette option :

**Options de conversation à la carte :**

* **Prix ​​d'une seule conversation** : Un utilisateur peut acheter **une seule conversation** pour un prix fixe, par exemple, **3,99 € à 5,99 €** pour une conversation complète.
* **Avantages** : Cela permet aux utilisateurs d'essayer la plateforme sans engagement long, surtout s'ils ont un projet spécifique ou pensent avoir trouvé "la pépite" (un projet vraiment intéressant).
* **Limite** : La conversation peut être limitée à un certain nombre de messages (par exemple, 10 messages maximum pour chaque échange payant), ce qui fait en sorte que l'utilisateur comprend qu'une fois le contact établi, il doit s'engager davantage ou payer pour continuer.

**Question : Faudrait-il que ce tarif soit plus bas ou plus élevé ?**

* **Tarif bas (3,99 € à 5,99 €)** : Cette option peut encourager **les essais** de la plateforme sans risque pour les utilisateurs. Ceux qui hésitent seront plus enclins à payer pour une seule conversation à prix réduit. Cela pourrait augmenter le taux de conversion des utilisateurs gratuits vers les utilisateurs payants.
* **Tarif plus élevé (7,99 € à 9,99 €)** : Un prix plus élevé pourrait créer un **sentiment de valeur plus forte** , incitant les utilisateurs à réfléchir à l'importance de la mise en relation. Si le prix est élevé, l'utilisateur pourrait être davantage poussé à envisager un **forfait premium** pour économiser sur des conversations futures et profiter d'avantages supplémentaires.

**Incitation à passer sur un forfait premium :**

Vous pouvez ajouter une **option de conversion** : si un utilisateur achète une conversation à la carte, vous pourriez lui proposer **une remise ou un bonus** s'il décide de souscrire à un abonnement premium après la première conversation. Par exemple :

* "Si vous trouvez la conversation intéressante et souhaitez continuer à discuter ou accéder à d'autres projets, nous vous offrons **20% de réduction sur un abonnement Premium** ."

Cela crée une passerelle pour que l'utilisateur, ayant déjà payé pour une conversation, soit plus enclin à passer à un abonnement pour **plus de conversations** à un tarif plus avantageux.

**3. Structure des forfaits premium et à la carte :**

Voici comment vous pourriez structurer les **prix** et **avantages** :

**Forfait "Standard" (6,99 €/mois) :**

* **Accès illimité** aux projets.
* **10 conversations** par mois avec un filtrage

Première conversation gratuite dès l’inscription

Possibilité de boost le projet.

application porteur de porjet :Appli idée de model rémunération porteur projet Filtrage par durée du projet court,moyen,longterme, Compétence ( pas obligatoire) Coder appli(ios et android) 1️⃣ Réponse uniquement (Messagerie asymétrique) • Les utilisateurs freemium ne peuvent pas envoyer le premier message • Ils peuvent seulement répondre si un utilisateur premium (porteur de projet) les contacte en premier • Avantage : Cela empêche les freelances de spammer et de contourner l'application pour donner leurs coordonnées Exemple : • Un porteur de projet premium envoie un message : "Votre profil m'intéresse, voulez-vous en savoir plus ?" • L'utilisateur freemium peut répondre : "Oui, dites-moi plus sur le projet." • Si le freemium veut poser d'autres questions ou relancer après 24h, il doit passer en premium \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2️⃣ Filtrage automatique des messages Pour empêcher les utilisateurs freemium d'échanger des coordonnées, l'application bloque automatiquement certains contenus sensibles (email, téléphone, privilèges, etc.). ✅ Blocage automatique de certaines données personnelles • Un filtre empêche l'envoi de numéros de téléphone, adresses email et liens • Exemple : o Si un utilisateur tape : "Mon numéro est 06 12 34..." o Le système masque le message et affiche un avertissement : 🚫 "Les coordonnées directes ne peuvent être partagées qu'avec un abonnement premium." • Même choisi si quelqu'un essaie d'écrire : o "Mon mail : jean[at]gmail[dot]com" o "Ajoute-moi sur WhatsApp : 07..." o "On peut parler sur LinkedIn ?" o Ni de lien (comme le bon coin) ✅ Option pour les utilisateurs premium • Seuls les utilisateurs premium peuvent voir et partager librement leurs coordonnées 🎯 Pourquoi c'est efficace ? ✅ Les freelances freemium ne peuvent pas spammer ni contourner l'appli ✅ Les porteurs de projet premium contrôlent qui peuvent leur parler ✅ Cela pousse les utilisateurs sérieux à s'abonner pour discuter librement Inscription par google, fb, Apple id A coté de connexion tuto rapide des points clés de l'appli. Ajouter un mail et ou serveur discord pour améliorer l'appli/site 📌 Fonctionnalités principales ✅ Messagerie • Communication entre porteurs de projet et talents • Filtrage automatique des coordonnées (emails, numéros, liens) • Accès limité pour les freemiums (réponse uniquement) ✅ Voir les projets (aperçu large) • Affichage de quelques lignes générales sur le projet • Domaine du projet visible (ex : Tech, Marketing, Design, etc.) • Détails restreints pour éviter le vol d'idées ✅ Accès à un document détaillé du projet • Slide ou document dérivé du projet de A à Z • Accès réservé aux utilisateurs premium ✅ Prise de rendez-vous IRL • Possibilité d'organiser une rencontre physique si les deux personnes sont dans la même région • Option disponible uniquement pour les abonnés premium \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 🚀 Fonctionnalités Premium & Monétisation 💰 Boost de profil • Mise en avant du profil pendant X jours pour attirer plus d'opportunités 💰 Accès illimité aux projets • Voir tous les projets disponibles sans limite 💰 Messagerie illimitée • Envoyer et recevoir autant de messages que nécessaire 💰 Rendez-vous IRL + Accès aux documents détaillés • Priorité pour les rendez-vous • Accès direct aux slides/documents entraînant le projet en détail 💰 Badge "Premium+" • Affichage d'un badge pour inspirer confiance aux porteurs de projet \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 🔧 Fonctionnalités Techniques 🔹 Système de matching intelligent • Algorithme proposant les meilleurs projets en fonction du profil 🔹 Notifications et suivi • Alertes pour les nouveaux projets correspondant au profil • Suivi des demandes envoyées et conversations en cours 🔹 Gestion de profil et évaluation • Possibilité d'ajouter ses compétences et expériences • Notation & avis après collaboration \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 📊 Tableau récapitulatif des fonctionnalités par abonnement Fonctionnalités 🆓 Freemium ⚡ Standard (6,99€/mois) 🚀 Premium+ (9,99€/mois) 🔍 Voir les projets (aperçu large) ✅ 5 projets/mois ✅ Illimité ✅ Illimité 💬 Messagerie ✅ Réponse uniquement + filtrage auto ✅ 10 messages/jour ✅ Illimité 📂 Accès aux documents complets ❌ ✅ ✅ 📅 Rendez-vous IRL possibles ❌ ✅ ✅ Prioritaire 🔥 Boost de visibilité ❌ ❌ ✅ 2x/mois 🏆 Badge "Premium+" ❌ ❌ ✅ 🎯 Matching intelligent ✅ Basique ✅ Avancé ✅ Premium Firebase 1. Système de parrainage : Le parrainage peut être un excellent moyen de promouvoir l'application et d'encourager les utilisateurs à inviter leurs contacts. Voici une idée de mise en place du système : Notion de parrainage : • Porteur de projet (ou chercheur) : Chaque utilisateur inscrit reçoit un code de parrainage unique qu'il peut partager avec d'autres personnes. Lorsqu'un nouveau membre s'inscrit avec ce code, il débloque des avantages pour les deux utilisateurs. • Récompense pour le parrain : Le parrain pourrait recevoir 2 demandes de conversations gratuites en guise de récompense. Cela incite à inviter des utilisateurs potentiels qui peuvent devenir des clients payants. • Récompense pour le filleul : Le nouveau membre (filleul) pourrait obtenir une réduction ou une conversation gratuite après avoir utilisé le code du parrain. Cela incite les utilisateurs à s'inscrire et à utiliser la plateforme. Exemple : • Parrainage :Un utilisateur invite un ami à rejoindre la plateforme avec son code. Une fois que le nouvel utilisateur est inscrit et actif, le parrain reçoit 2 demandes de conversation gratuites et le filleulobtient une réduction de 20% sur son premier forfait premium. Avantages du système de parrainage : • Génération virale : Le parrainage permet de créer une boucle de croissance où les utilisateurs sont incités à inviter de nouveaux utilisateurs. • Avantages pour tous : Le parrain bénéficie de bonus pour inviter, tandis que la filleul bénéficie d'un accès privilégié ou d'une réduction, ce qui rend le processus gagnant-gagnant. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2. Offre "Pay-per-Conversation" : Proposer une option où les utilisateurs peuvent acheter une seule conversation est une excellente manière d'attirer les utilisateurs hésitants ou ceux qui n'ont pas encore l'intention de s'abonner à un forfait premium. Cependant, il est important de bien structurer cette offre pour qu'elle soit à la fois attractive et incitative à long terme. Voici comment structurer cette option : Options de conversation à la carte : • Prix d'une seule conversation : Un utilisateur peut acheter une seule conversation pour un prix fixe, par exemple, 3,99 € à 5,99 € pour une conversation complète. • Avantages : Cela permet aux utilisateurs d'essayer la plateforme sans engagement long, surtout s'ils ont un projet spécifique ou pensent avoir trouvé "la pépite" (un projet vraiment intéressant). • Limite : La conversation peut être limitée à un certain nombre de messages (par exemple, 10 messages maximum pour chaque échange payant), ce qui fait en sorte que l'utilisateur comprend qu'une fois le contact établi, il doit s'engager davantage ou payer pour continuer. Question : Faudrait-il que ce tarif soit plus bas ou plus élevé ? • Tarif bas (3,99 € à 5,99 €) : Cette option peut encourager les essais de la plateforme sans risque pour les utilisateurs. Ceux qui hésitent seront plus enclins à payer pour une seule conversation à prix réduit. Cela pourrait augmenter le taux de conversion des utilisateurs gratuits vers les utilisateurs payants. • Tarif plus élevé (7,99 € à 9,99 €) : Un prix plus élevé pourrait créer un sentiment de valeur plus forte , incitant les utilisateurs à réfléchir à l'importance de la mise en relation. Si le prix est élevé, l'utilisateur pourrait être davantage poussé à envisager un forfait premium pour économiser sur des conversations futures et profiter d'avantages supplémentaires. Incitation à passer sur un forfait premium : Vous pouvez ajouter une option de conversion : si un utilisateur achète une conversation à la carte, vous pourriez lui proposer une remise ou un bonus s'il décide de souscrire à un abonnement premium après la première conversation. Par exemple :• "Si vous trouvez la conversation intéressante et souhaitez continuer à discuter ou accéder à d'autres projets, nous vous offrons 20% de réduction sur un abonnement Premium ." Cela crée une passerelle pour que l'utilisateur, ayant déjà payé pour une conversation, soit plus enclin à passer à un abonnement pour plus de conversations à un tarif plus avantageux. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 3. Structure des forfaits premium et à la carte : Voici comment vous pourriez structurer les prix et avantages : Forfait "Standard" (6,99 €/mois) : • Accès illimité aux projets. • 10 conversations par mois avec un filtrage Première conversation gratuite dès l'inscription Possibilité de booster le projet. ChatGPT a dit : Voici une structure claire pour former un prompt efficace et générer un premier code pour le projet.

Étapes importantes pour structurer le projet 1️⃣ Définition des principales fonctionnalités ✅Messagerie asymétrique

Les utilisateurs freemium ne peuvent répondre qu'aux utilisateurs premium Les utilisateurs premium peuvent envoyer le premier message Vous avez dit : Appli idée de model rémunération porteur projet 1️⃣ Réponse uniquement (Messagerie asymétrique) • Les utilisateurs freemium ne peuvent pas envoyer le premier message • Ils peuvent seulement répondre si un utilisateur premium (porteur de projet) les contacte en premier • Avantage : Cela empêche les freelances de spammer et de contourner l'application pour donner leurs coordonnées Exemple : • Un porteur de projet premium envoie un message : "Votre profil m'intéresse, voulez-vous en savoir plus ?" • L'utilisateur freemium peut répondre : "Oui, dites-moi plus sur le projet." • Si le freemium veut poser d'autres questions ou relancer après 24h, il doit passer en premium \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2️⃣ Filtrage automatique des messages Pour empêcher les utilisateurs freemium d'échanger des coordonnées, l'application bloque automatiquement certains contenus sensibles (email, téléphone, privilèges, etc.). ✅ Blocage automatique de certaines données personnelles • Un filtre empêche l'envoi de numéros de téléphone, adresses email et liens • Exemple : o Si un utilisateur tape : "Mon numéro est 06 12 34..." o Le système masque le message et affiche un avertissement : 🚫 "Les coordonnées directes ne peuvent être partagées qu'avec un abonnement premium." • Même choisi si quelqu'un essaie d'écrire : o "Mon mail : jean[at]gmail[dot]com" o "Ajoute-moi sur WhatsApp : 07..." o "On peut parler sur LinkedIn ?" o Ni de lien (comme le bon coin) ✅ Option pour les utilisateurs premium • Seuls les utilisateurs premium peuvent voir et partager librement leurs coordonnées 🎯 Pourquoi c'est efficace ? ✅ Les freelances freemium ne peuvent pas spammer ni contourner l'appli ✅ Les porteurs de projet premium contrôlent qui peuvent leur parler ✅ Cela pousse les utilisateurs sérieux à s'abonner pour discuter librement Inscription par google, fb, Apple id A coté de connexion tuto rapide des points clés de l'appli. Ajouter un mail et ou serveur discord pour améliorer l'appli/site 📌 Fonctionnalités principales ✅ Messagerie • Communication entre porteurs de projet et talents • Filtrage automatique des coordonnées (emails, numéros, liens) • Accès limité pour les freemiums (réponse uniquement) ✅ Voir les projets (aperçu large) • Affichage de quelques lignes générales sur le projet • Domaine du projet visible (ex : Tech, Marketing, Design, etc.) • Détails restreints pour éviter le vol d'idées ✅ Accès à un document détaillé du projet • Slide ou document dérivé du projet de A à Z • Accès réservé aux utilisateurs premium ✅ Prise de rendez-vous IRL • Possibilité d'organiser une rencontre physique si les deux personnes sont dans la même région • Option disponible uniquement pour les abonnés premium \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 🚀 Fonctionnalités Premium & Monétisation 💰 Boost de profil • Mise en avant du profil pendant X jours pour attirer plus d'opportunités 💰 Accès illimité aux projets • Voir tous les projets disponibles sans limite 💰 Messagerie illimitée • Envoyer et recevoir autant de messages que nécessaire 💰 Rendez-vous IRL + Accès aux documents détaillés • Priorité pour les rendez-vous • Accès direct aux slides/documents entraînant le projet en détail 💰 Badge "Premium+" • Affichage d'un badge pour inspirer confiance aux porteurs de projet \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 🔧 Fonctionnalités Techniques 🔹 Système de matching intelligent • Algorithme proposant les meilleurs projets en fonction du profil 🔹 Notifications et suivi • Alertes pour les nouveaux projets correspondant au profil • Suivi des demandes envoyées et conversations en cours 🔹 Gestion de profil et évaluation • Possibilité d'ajouter ses compétences et expériences • Notation & avis après collaboration \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 📊 Tableau récapitulatif des fonctionnalités par abonnement Fonctionnalités 🆓 Freemium ⚡ Standard (6,99€/mois) 🚀 Premium+ (9,99€/mois) 🔍 Voir les projets (aperçu large) ✅ 5 projets/mois ✅ Illimité ✅ Illimité 💬 Messagerie ✅ Réponse uniquement + filtrage auto ✅ 10 messages/jour ✅ Illimité 📂 Accès aux documents complets ❌ ✅ ✅ 📅 Rendez-vous IRL possibles ❌ ✅ ✅ Prioritaire 🔥 Boost de visibilité ❌ ❌ ✅ 2x/mois 🏆 Badge "Premium+" ❌ ❌ ✅ 🎯 Matching intelligent ✅ Basique ✅ Avancé ✅ Premium Firebase 1. Système de parrainage : Le parrainage peut être un excellent moyen de promouvoir l'application et d'encourager les utilisateurs à inviter leurs contacts. Voici une idée de mise en place du système : Notion de parrainage : • Porteur de projet (ou chercheur) : Chaque utilisateur inscrit reçoit un code de parrainage unique qu'il peut partager avec d'autres personnes. Lorsqu'un nouveau membre s'inscrit avec ce code, il débloque des avantages pour les deux utilisateurs. • Récompense pour le parrain : Le parrain pourrait recevoir 2 demandes de conversations gratuites en guise de récompense. Cela incite à inviter des utilisateurs potentiels qui peuvent devenir des clients payants. • Récompense pour le filleul : Le nouveau membre (filleul) pourrait obtenir une réduction ou une conversation gratuite après avoir utilisé le code du parrain. Cela incite les utilisateurs à s'inscrire et à utiliser la plateforme. Exemple : • Parrainage :Un utilisateur invite un ami à rejoindre la plateforme avec son code. Une fois que le nouvel utilisateur est inscrit et actif, le parrain reçoit 2 demandes de conversation gratuites et le filleulobtient une réduction de 20% sur son premier forfait premium. Avantages du système de parrainage : • Génération virale : Le parrainage permet de créer une boucle de croissance où les utilisateurs sont incités à inviter de nouveaux utilisateurs. • Avantages pour tous : Le parrain bénéficie de bonus pour inviter, tandis que la filleul bénéficie d'un accès privilégié ou d'une réduction, ce qui rend le processus gagnant-gagnant. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2. Offre "Pay-per-Conversation" : Proposer une option où les utilisateurs peuvent acheter une seule conversation est une excellente manière d'attirer les utilisateurs hésitants ou ceux qui n'ont pas encore l'intention de s'abonner à un forfait premium. Cependant, il est important de bien structurer cette offre pour qu'elle soit à la fois attractive et incitative à long terme. Voici comment structurer cette option : Options de conversation à la carte : • Prix d'une seule conversation : Un utilisateur peut acheter une seule conversation pour un prix fixe, par exemple, 3,99 € à 5,99 € pour une conversation complète. • Avantages : Cela permet aux utilisateurs d'essayer la plateforme sans engagement long, surtout s'ils ont un projet spécifique ou pensent avoir trouvé "la pépite" (un projet vraiment intéressant). • Limite : La conversation peut être limitée à un certain nombre de messages (par exemple, 10 messages maximum pour chaque échange payant), ce qui fait en sorte que l'utilisateur comprend qu'une fois le contact établi, il doit s'engager davantage ou payer pour continuer. Question : Faudrait-il que ce tarif soit plus bas ou plus élevé ? • Tarif bas (3,99 € à 5,99 €) : Cette option peut encourager les essais de la plateforme sans risque pour les utilisateurs. Ceux qui hésitent seront plus enclins à payer pour une seule conversation à prix réduit. Cela pourrait augmenter le taux de conversion des utilisateurs gratuits vers les utilisateurs payants. • Tarif plus élevé (7,99 € à 9,99 €) : Un prix plus élevé pourrait créer un sentiment de valeur plus forte , incitant les utilisateurs à réfléchir à l'importance de la mise en relation. Si le prix est élevé, l'utilisateur pourrait être davantage poussé à envisager un forfait premium pour économiser sur des conversations futures et profiter d'avantages supplémentaires. Incitation à passer sur un forfait premium : Vous pouvez ajouter une option de conversion : si un utilisateur achète une conversation à la carte, vous pourriez lui proposer une remise ou un bonus s'il décide de souscrire à un abonnement premium après la première conversation. Par exemple :• "Si vous trouvez la conversation intéressante et souhaitez continuer à discuter ou accéder à d'autres projets, nous vous offrons 20% de réduction sur un abonnement Premium ." Cela crée une passerelle pour que l'utilisateur, ayant déjà payé pour une conversation, soit plus enclin à passer à un abonnement pour plus de conversations à un tarif plus avantageux. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 3. Structure des forfaits premium et à la carte : Voici comment vous pourriez structurer les prix et avantages : Forfait "Standard" (6,99 €/mois) : • Accès illimité aux projets. • 10 conversations par mois avec un filtrage Première conversation gratuite dès l'inscription Possibilité de booster le projet. Appli idée de model rémunération porteur projet 1️⃣ Réponse uniquement (Messagerie asymétrique) • Les utilisateurs freemium ne peuvent pas envoyer le premier message • Ils peuvent seulement répondre si un utilisateur premium (porteur de projet) les contacte en premier • Avantage : Cela empêche les freelances de spammer et de contourner l'application pour donner leurs coordonnées Exemple : • Un porteur de projet premium envoie un message : "Votre profil m'intéresse, voulez-vous en savoir plus ?" • L'utilisateur freemium peut répondre : "Oui, dites-moi plus sur le projet." • Si le freemium veut poser d'autres questions ou relancer après 24h, il doit passer en premium \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2️⃣ Filtrage automatique des messages Pour empêcher les utilisateurs freemium d'échanger des coordonnées, l'application bloque automatiquement certains contenus sensibles (email, téléphone, privilèges, etc.). ✅ Blocage automatique de certaines données personnelles • Un filtre empêche l'envoi de numéros de téléphone, adresses email et liens • Exemple : o Si un utilisateur tape : "Mon numéro est 06 12 34..." o Le système masque le message et affiche un avertissement : 🚫 "Les coordonnées directes ne peuvent être partagées qu'avec un abonnement premium." • Même choisi si quelqu'un essaie d'écrire : o "Mon mail : jean[at]gmail[dot]com" o "Ajoute-moi sur WhatsApp : 07..." o "On peut parler sur LinkedIn ?" o Ni de lien (comme le bon coin) ✅ Option pour les utilisateurs premium • Seuls les utilisateurs premium peuvent voir et partager librement leurs coordonnées 🎯 Pourquoi c'est efficace ? ✅ Les freelances freemium ne peuvent pas spammer ni contourner l'appli ✅ Les porteurs de projet premium contrôlent qui peuvent leur parler ✅ Cela pousse les utilisateurs sérieux à s'abonner pour discuter librement Inscription par google, fb, Apple id A coté de connexion tuto rapide des points clés de l'appli.Ajoutez un mail et ou un serveur Discord pour améliorer l'application/site 📌 Fonctionnalités principales ✅ Messagerie • Communication entre porteurs de projet et talents • Filtrage automatique des coordonnées (emails, numéros, liens) • Accès limité pour les freemiums (réponse uniquement) ✅ Voir les projets (aperçu large) • Affichage de quelques lignes générales sur le projet • Domaine du projet visible (ex : Tech, Marketing, Design, etc.) • Détails restreints pour éviter le vol d'idées ✅ Accès à un document détaillé du projet • Slide ou document dérivé du projet de A à Z • Accès réservé aux utilisateurs premium ✅ Prise de rendez-vous IRL • Possibilité d'organiser une rencontre physique si les deux personnes sont dans la même région • Option disponible uniquement pour les abonnés premium \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 🚀 Fonctionnalités Premium & Monétisation 💰 Boost de profil • Mise en avant du profil pendant X jours pour attirer plus d'opportunités 💰 Accès illimité aux projets • Voir tous les projets disponibles sans limite 💰 Messagerie illimitée • Envoyer et recevoir autant de messages que nécessaire 💰 Rendez-vous IRL + Accès aux documents détaillés • Priorité pour les rendez-vous • Accès direct aux slides/documents entraînant le projet en détail 💰 Badge "Premium+" • Affichage d'un badge pour inspirer confiance aux porteurs de projet \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 🔧 Fonctionnalités Techniques 🔹 Système de matching intelligent • Algorithme proposant les meilleurs projets en fonction du profil 🔹 Notifications et suivi • Alertes pour les nouveaux projets correspondant au profil • Suivi des demandes envoyées et conversations en cours 🔹 Gestion de profil et évaluation • Possibilité d'ajouter ses compétences et expériences • Notation & avis après collaboration \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 📊 Tableau récapitulatif des fonctionnalités par abonnement Fonctionnalités 🆓 Freemium ⚡ Standard (6,99€/mois) 🚀 Premium+ (9,99€/mois) 🔍 Voir les projets (aperçu large) ✅ 5 projets/mois ✅ Illimité ✅ Illimité 💬 Messagerie ✅ Réponse uniquement + filtrage auto ✅ 10 messages/jour ✅ Illimité 📂 Accès aux documents complets ❌ ✅ ✅ 📅 Rendez-vous IRL possibles ❌ ✅ ✅ Prioritaire 🔥 Boost de visibilité ❌ ❌ ✅ 2x/mois 🏆 Badge "Premium+" ❌ ❌ ✅ 🎯 Matching intelligent ✅ Basique ✅ Avancé ✅ Premium Firebase 1. Système de parrainage : Le parrainage peut être un excellent moyen de promouvoir l'application et d'encourager les utilisateurs à inviter leurs contacts. Voici une idée de mise en place du système : Notion de parrainage : • Porteur de projet (ou chercheur) : Chaque utilisateur inscrit reçoit un code de parrainage unique qu'il peut partager avec d'autres personnes. Lorsqu'un nouveau membre s'inscrit avec ce code, il débloque des avantages pour les deux utilisateurs. • Récompense pour le parrain :Le parrain pourrait recevoir 2 demandes de conversations gratuites en guise de récompense. Cela incite à inviter des utilisateurs potentiels qui peuvent devenir des clients payants. • Récompense pour le filleul : Le nouveau membre (filleul) pourrait obtenir une réduction ou une conversation gratuite après avoir utilisé le code du parrain. Cela incite les utilisateurs à s'inscrire et à utiliser la plateforme. Exemple : • Parrainage :Un utilisateur invite un ami à rejoindre la plateforme avec son code. Une fois que le nouvel utilisateur est inscrit et actif, le parrain reçoit 2 demandes de conversation gratuites et le filleulobtient une réduction de 20% sur son premier forfait premium. Avantages du système de parrainage : • Génération virale : Le parrainage permet de créer une boucle de croissance où les utilisateurs sont incités à inviter de nouveaux utilisateurs. • Avantages pour tous : Le parrain bénéficie de bonus pour inviter, tandis que la filleul bénéficie d'un accès privilégié ou d'une réduction, ce qui rend le processus gagnant-gagnant. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2. Offre "Pay-per-Conversation" : Proposer une option où les utilisateurs peuvent acheter une seule conversation est une excellente manière d'attirer les utilisateurs hésitants ou ceux qui n'ont pas encore l'intention de s'abonner à un forfait premium. Cependant, il est important de bien structurer cette offre pour qu'elle soit à la fois attractive et incitative à long terme. Voici comment structurer cette option : Options de conversation à la carte : • Prix d'une seule conversation : Un utilisateur peut acheter une seule conversation pour un prix fixe, par exemple, 3,99 € à 5,99 € pour une conversation complète. • Avantages : Cela permet aux utilisateurs d'essayer la plateforme sans engagement long, surtout s'ils ont un projet spécifique ou pensent avoir trouvé "la pépite" (un projet vraiment intéressant). • Limite : La conversation peut être limitée à un certain nombre de messages (par exemple, 10 messages maximum pour chaque échange payant), ce qui fait en sorte que l'utilisateur comprend qu'une fois le contact établi, il doit s'engager davantage ou payer pour continuer. Question : Faudrait-il que ce tarif soit plus bas ou plus élevé ? • Tarif bas (3,99 € à 5,99 €) : Cette option peut encourager les essais de la plateforme sans risque pour les utilisateurs. Ceux qui hésitent seront plus enclins à payer pour une seule conversation à prix réduit. Cela pourrait augmenter le taux de conversion des utilisateurs gratuits vers les utilisateurs payants. • Tarif plus élevé (7,99 € à 9,99 €) : Un prix plus élevé pourrait créer un sentiment de valeur plus forte , incitant les utilisateurs à réfléchir à l'importance de la mise en relation. Si le prix est élevé,L'utilisateur pourrait être davantage poussé à envisager un forfait premium pour économiser sur des conversations futures et profiter d'avantages supplémentaires. Incitation à passer sur un forfait premium : Vous pouvez ajouter une option de conversion : si un utilisateur achète une conversation à la carte, vous pourriez lui proposer une remise ou un bonus s'il décide de souscrire à un abonnement premium après la première conversation. Par exemple :• "Si vous trouvez la conversation intéressante et souhaitez continuer à discuter ou accéder à d'autres projets, nous vous offrons 20% de réduction sur un abonnement Premium ." Cela crée une passerelle pour que l'utilisateur, ayant déjà payé pour une conversation, soit plus enclin à passer à un abonnement pour plus de conversations à un tarif plus avantageux. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 3. Structure des forfaits premium et à la carte : Voici comment vous pourriez structurer les prix et avantages : Forfait "Standard" (6,99 €/mois) : • Accès illimité aux projets. • 10 conversations par mois avec un filtrage Première conversation gratuite dès l'inscription Possibilité de booster le projet. Appli idée de model rémunération porteur projet 1️⃣ Réponse uniquement (Messagerie asymétrique) • Les utilisateurs freemium ne peuvent pas envoyer le premier message • Ils peuvent seulement répondre si un utilisateur premium (porteur de projet) les contacte en premier • Avantage : Cela empêche les freelances de spammer et de contourner l'application pour donner leurs coordonnées Exemple : • Un porteur de projet premium envoie un message : "Votre profil m'intéresse, voulez-vous en savoir plus ?" • L'utilisateur freemium peut répondre : "Oui, dites-moi plus sur le projet." • Si le freemium veut poser d'autres questions ou relancer après 24h, il doit passer en premium \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2️⃣ Filtrage automatique des messages Pour empêcher les utilisateurs freemium d'échanger des coordonnées, l'application bloque automatiquement certains contenus sensibles (email, téléphone, privilèges, etc.). ✅ Blocage automatique de certaines données personnelles • Un filtre empêche l'envoi de numéros de téléphone, adresses email et liens • Exemple : o Si un utilisateur tape : "Mon numéro est 06 12 34..." o Le système masque le message et affiche un avertissement : 🚫 "Les coordonnées directes ne peuvent être partagées qu'avec un abonnement premium." • Même choisi si quelqu'un essaie d'écrire : o "Mon mail : jean[at]gmail[dot]com" o "Ajoute-moi sur WhatsApp : 07..." o "On peut parler sur LinkedIn ?" o Ni de lien (comme le bon coin) ✅ Option pour les utilisateurs premium • Seuls les utilisateurs premium peuvent voir et partager librement leurs coordonnées 🎯 Pourquoi c'est efficace ? ✅ Les freelances freemium ne peuvent pas spammer ni contourner l'appli ✅ Les porteurs de projet premium contrôlent qui peuvent leur parler ✅ Cela pousse les utilisateurs sérieux à s'abonner pour discuter librement Inscription par google, fb, Apple id A coté de connexion tuto rapide des points clés de l'appli. Ajouter un mail et ou serveur discord pour améliorer l'appli/site 📌 Fonctionnalités principales ✅ Messagerie • Communication entre porteurs de projet et talents • Filtrage automatique des coordonnées (emails, numéros, liens) • Accès limité pour les freemiums (réponse uniquement) ✅ Voir les projets (aperçu large) • Affichage de quelques lignes générales sur le projet • Domaine du projet visible (ex : Technologie, marketing, design, etc.) • Détails restreints pour éviter le vol d'idées ✅ Accès à un document détaillé du projet • Slide ou document décrivant le projet de A à Z • Accès réservé aux utilisateurs premium ✅ Prise de rendez-vous IRL • Possibilité d'organiser une rencontre physique si les deux personnes sont dans la même région • Option disponible uniquement pour les abonnés premium \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 🚀 Fonctionnalités Premium & Monétisation 💰 Boost de profil • Mise en avant du profil pendant X jours pour attirer plus d'opportunités 💰 Accès illimité aux projets • Voir tous les projets disponibles sans limite 💰 Messagerie illimitée • Envoyer et recevoir autant de messages que nécessaire 💰 Rendez-vous IRL + Accès aux documents détaillés • Priorité pour les rendez-vous • Accès direct aux slides/documents résultant du projet en détail 💰 Badge "Premium+" • Affichage d'un badge pour inspirer confiance aux porteurs de projet \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 🔧 Fonctionnalités Techniques 🔹 Système de matching intelligent • Algorithme proposant les meilleurs projets en fonction du profil 🔹 Notifications et suivi • Alertes pour les nouveaux projets correspondants au profil • Suivi des demandes envoyées et conversations en cours 🔹 Gestion de profil et évaluation • Possibilité d'ajouter ses compétences et expériences • Notation & avis après collaboration \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 📊 Tableau récapitulatif des fonctionnalités par abonnement Fonctionnalités 🆓 Freemium ⚡ Standard (6,99€/mois) 🚀 Premium+ (9,99€/mois) 🔍 Voir les projets (aperçu large) ✅ 5 projets/mois ✅ Illimité ✅ Illimité 💬 Messagerie ✅ Réponse uniquement + filtrage automatique ✅ 10 messages/jour ✅ Illimité 📂 Accès aux documents complets ❌ ✅ ✅ 📅 Rendez-vous IRL possibles ❌ ✅ ✅ Prioritaire 🔥 Boost de visibilité ❌ ❌ ✅ 2x/mois 🏆 Badge "Premium+" ❌ ❌ ✅ 🎯 Matching intelligent ✅ Basique ✅ Avancé ✅ Premium Firebase 1.Système de parrainage : Le parrainage peut être un excellent moyen de promouvoir l'application et d'encourager les utilisateurs à inviter leurs contacts. Voici une idée de mise en place du système : Notion de parrainage : • Porteur de projet (ou chercheur) : Chaque utilisateur inscrit reçoit un code de parrainage unique qu'il peut partager avec d'autres personnes. Lorsqu'un nouveau membre s'inscrit avec ce code, il débloque des avantages pour les deux utilisateurs. • Récompense pour le parrain : Le parrain pourrait recevoir 2 demandes de conversations gratuites en guise de récompense. Cela incite à inviter des utilisateurs potentiels qui peuvent devenir des clients payants. • Récompense pour le filleul :Le nouveau membre (filleul) pourrait obtenir une réduction ou une conversation gratuite après avoir utilisé le code du parrain. Cela incite les utilisateurs à s'inscrire et à utiliser la plateforme. Exemple : • Parrainage : Un utilisateur invite un ami à rejoindre la plateforme avec son code. Une fois que le nouvel utilisateur est inscrit et actif, le parrain reçoit 2 demandes de conversation gratuites et le filleulobtient une réduction de 20% sur son premier forfait premium. Avantages du système de parrainage : • Génération virale : Le parrainage permet de créer une boucle de croissance où les utilisateurs sont incités à inviter de nouveaux utilisateurs. • Avantages pour tous : Le parrain bénéficie de bonus pour inviter, tandis que la filleul bénéficie d'un accès privilégié ou d'une réduction, ce qui rend le processus gagnant-gagnant. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2.Le parrainage permet de créer une boucle de croissance où les utilisateurs sont incités à inviter de nouveaux utilisateurs. • Avantages pour tous : Le parrain bénéficie de bonus pour inviter, tandis que la filleul bénéficie d'un accès privilégié ou d'une réduction, ce qui rend le processus gagnant-gagnant. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2.Le parrainage permet de créer une boucle de croissance où les utilisateurs sont incités à inviter de nouveaux utilisateurs. • Avantages pour tous : Le parrain bénéficie de bonus pour inviter, tandis que la filleul bénéficie d'un accès privilégié ou d'une réduction, ce qui rend le processus gagnant-gagnant. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2. ChatGPT a dit : Vous avez dit : Offre "Pay-per-Conversation" : Proposer une option où les utilisateurs peuvent acheter une seule conversation est une excellente manière d'attirer les utilisateurs hésitants ou ceux qui n'ont pas encore l'intention de s'abonner à un forfait premium. Cependant, il est important de bien structurer cette offre pour qu'elle soit à la fois attractive et incitative à long terme. Voici comment structurer cette option : Options de conversation à la carte : • Prix d'une seule conversation : Un utilisateur peut acheter une seule conversation pour un prix fixe, par exemple, 3,99 € à 5,99 € pour une conversation complète. • Avantages : Cela permet aux utilisateurs d'essayer la plateforme sans engagement long, surtout s'ils ont un projet spécifique ou pensent avoir trouvé "la pépite" (un projet vraiment intéressant). • Limite : La conversation peut être limitée à un certain nombre de messages (par exemple, 10 messages maximum pour chaque échange payant), ce qui fait en sorte que l'utilisateur comprend qu'une fois le contact établi, il doit s'engager davantage ou payer pour continuer. Question : Faudrait-il que ce tarif soit plus bas ou plus élevé ? • Tarif bas (3,99 € à 5,99 €) : Cette option peut encourager les essais de la plateforme sans risque pour les utilisateurs. Ceux qui hésitent seront plus enclins à payer pour une seule conversation à prix réduit. Cela pourrait augmenter le taux de conversion des utilisateurs gratuits vers les utilisateurs payants. • Tarif plus élevé (7,99 € à 9,99 €) : Un prix plus élevé pourrait créer un sentiment de valeur plus forte , incitant les utilisateurs à réfléchir à l'importance de la mise en relation. Si le prix est élevé, l'utilisateur pourrait être davantage poussé à envisager un forfait premium pour économiser sur des conversations futures et profiter d'avantages supplémentaires. Incitation à passer sur un forfait premium : Vous pouvez ajouter une option de conversion : si un utilisateur achète une conversation à la carte, vous pourriez lui proposer une remise ou un bonus s'il décide de souscrire à un abonnement premium après la première conversation. Par exemple : • "Si vous trouvez la conversation intéressante et souhaitez continuer à discuter ou accéder à d'autres projets, nous vous offrons 20% de réduction sur un abonnement Premium ." Cela crée une passerelle pour que l'utilisateur, ayant déjà payé pour une conversation, soit plus enclin à passer à un abonnement pour plus de conversations à un tarif plus avantageux. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 3. Structure des forfaits premium et à la carte : Voici comment vous pourriez structurer les prix et avantages : Forfait "Standard" (6,99 €/mois) : • Accès illimité aux projets. • 10 conversations par mois avec un filtrage Première conversation gratuite dès l'inscription Possibilité de booster le projet. fait moi un site codé avec tout ça,il faut une messagerie, une barre de recherche, un filtrage pour le secteur d'activité, pour le design tu peux d'inspirer des concurrents ou bien des sites simples et intuitifs comme leboncoin, brick.co par exemple Option 2 : Modèle "Swipe" (comme Tinder) Avantages : 1. Expérience ludique et engageante : Le système de swipe est très populaire sur les applications de rencontre (comme Tinder, Bumble), et les utilisateurs y sont souvent plus impliqués. Il peut rendre l'expérience plus dynamique et intéressante. 2. Interaction instantanée : Les utilisateurs peuvent interagir immédiatement, et la plateforme peut être perçue comme plus "sociale", avec plus de liberté pour les utilisateurs de choisir et d'initier des connexions. 3. Incitation à l'abonnement premium : Tu pourrais avoir un système où le swipe est limité pour les utilisateurs gratuits, mais avec des fonctionnalités premium comme des "super swipes" pour les utilisateurs payants, ce qui peut créer un sentiment de valeur et encourager les abonnements. Inconvénients : 1. Moins de contrôle : Ce modèle pourrait conduire à plus de "bruit" sur la plateforme, car il permet aux utilisateurs de swiper librement, sans vraiment savoir si le profil qui a été "swipé" est sérieux ou non. 2. Plus difficile à monétiser à long terme : Le modèle de swipe encourage l'engagement, mais il peut être plus difficile de générer des revenus constants, surtout si le swipe est utilisé pour à toutes les fonctionnalités. Vous pourriez devoir implémenter d'autres mécanismes de monétisation comme des achats in-app ou des "super swipes". 3. Adaptation : Ce modèle est plus adapté aux plateformes sociales (comme les applications de rencontre) qu'aux plateformes professionnelles, bien qu'il puisse fonctionner si l'utilisateur comprend bien la dynamique. Rajouter un espace communautaire ou les utilisateurs peuvent demander des axes d'améliorations dans l'application ( espace public) Structure ; 1. Définition du Concept de Base Le modèle "Swipe" repose sur une interaction rapide et directe, et il s'agit de créer une expérience ludique et engageante pour les utilisateurs. Ce modèle est populaire dans des applications comme Tinder ou Bumble, mais il peut être adapté à différents types de plateformes, même professionnelles, selon le contexte. • Objectif principal : Proposer une expérience engageante où les utilisateurs interagissent instantanément avec les profils (ou offres, produits, services) par un geste simple : le swipe. • Secteur d'activité : Le modèle swipe peut s'appliquer à différents secteurs, par exemple, des plateformes de rencontre, des services de réseautage professionnel, des places de marché, des applications de tutorat, etc. Selon votre projet, défini bien ta cible : jeunes, professionnels, familles, etc. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2.Expérience Utilisateur (UX/UI) A. Interface simple et immersive • Design minimaliste : L'interface doit être propre et intuitive, avec une seule clé d'action (swipe vers la gauche ou vers la droite). Le design doit favoriser une interaction fluide et rapide. • Visuels de haute qualité : Les images ou vidéos doivent être bien définies et captivantes. Utiliser des visuels de qualité pour capter l'attention des utilisateurs. • Feedback immédiat : L'utilisateur doit recevoir un retour instantané lorsqu'il swipe (ex. : un "ding" ou un effet sonore léger). Cela renforce l'immersion et l'engagement. B. Flux de balayage • Les utilisateurs peuvent swiper vers la droite pour "aimer" un profil et vers la gauche pour "passer". • Option "super swipe" premium : Les utilisateurs peuvent avoir un nombre limité de swipes par jour (pour les gratuits), mais en s'abonnant, ils peuvent obtenir un "super swipe" ou un nombre illimité de swipes pour augmenter leurs chances de "match". • Matchs immédiats : Lorsqu'il y a un "match", une nouvelle page ou une interaction sociale (chat, vidéo, etc.) peut s'ouvrir. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 3. Monétisation Le modèle swipe présente certains défis en matière de monétisation, mais il existe des solutions intéressantes pour le rendre rentable : A. Modèle Freemium • Accès limité pour les utilisateurs gratuits : Par exemple, les utilisateurs gratuits peuvent swiper un nombre limité de fois par jour, mais un abonnement premium peut offrir des fonctionnalités avancées comme un nombre de swipes illimités, la possibilité de voir qui les a swipé, et des super swipes. • Fonctionnalités premium : Les utilisateurs payants peuvent à des fonctionnalités comme : o Super swipes : Des swipes spéciaux qui augmentent la visibilité de leur profil. o Profils prioritaires : Leur profil peut être mis en avant. o Accès aux statistiques : Nombre de personnes ayant interagi avec leur profil, etc. B. Publicité dans l'application • Insère des publicités non intrusives dans l'application, comme des bannières ou des annonces vidéo entre les swipes (toujours garder une expérience utilisateur fluide). C. Achats in-app • Permettre aux utilisateurs d'acheter des fonctionnalités spécifiques comme des "boosts" de profil ou des "super swipes" pour améliorer leurs chances de matchs. D. Partenariats et collaborations • Si vous travaillez dans un secteur spécifique (par exemple, des services professionnels), envisagez des partenariats avec d'autres entreprises ou marques pour générer des revenus par affiliation. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 4. Aspect Social et Gamification L'un des avantages principaux du modèle swipe est l'aspect ludique et social qu'il apporte. Voici des éléments à intégrer pour encourager l'engagement : A.Notifications • Envoie des notifications personnalisées pour rappeler aux utilisateurs d'interagir à nouveau ou leur suggérer des profils basés sur leur historique. B. Gamification • Intégrer des éléments de gamification comme des badges ou des récompenses pour encourager les utilisateurs à swiper davantage ou à s'abonner à un plan premium. Par exemple, des badges comme "Super Swiper" ou "Top Interactif". C. Matchs sociaux • Proposer des interactions supplémentaires entre les profils qui ont matché, comme des jeux, des sondages, ou des défis pour maintenir l'intérêt. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 5. Défis et solutions A. Filtrage et Qualité des profils • Problème : Le swipe libre peut créer beaucoup de "bruit", avec des utilisateurs qui ne sont pas sérieux. • Solution : Imposer des critères de filtrage rigoureux lors de l'inscription (ex. : vérification d'identité, profils vérifiés) et offrir des outils pour les utilisateurs premium afin de filtrer les profils de manière plus avancée. B. Modèle difficile à monétiser à long terme • Problème : Le modèle swipe peut avoir du mal à générer des revenus constants, surtout si les utilisateurs s'habituent à une expérience gratuite. • Solution : Ajout de canapés supplémentaires à la plateforme, comme la vente de services connexes, des événements premium ou des contenus exclusifs réservés aux abonnés payants. C. Modèle adapté aux plateformes sociales mais pas professionnelles • Problème : L'application swipe est souvent perçue comme ludique et non professionnelle. • Solution : Si tu l'utilises pour des fins professionnelles (par exemple, du réseautage), ajuste l'expérience pour qu'elle soit plus ciblée et professionnelle. Cela peut inclure un processus de sélection plus rigoureux et un contenu de profil plus détaillé. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 6. Suivi et analyse A. KPI à suivre • Taux d'engagement : Combien de swipes les utilisateurs font-ils par session ? • Taux de conversion des abonnements premium : Combien d'utilisateurs gratuits se convertissent en abonnés premium ? • Données démographiques : Suivi des profils utilisateurs (âge, sexe, localisation, etc.). • Churn Rate : Taux d'abandon des abonnements payants ou de suppression de comptes. B. Amélioration continue • Utiliser les retours des utilisateurs pour ajuster l'expérience et les fonctionnalités de la plateforme. • Effectue des tests A/B pour tester de nouvelles fonctionnalités et améliorations du système de swipe. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 7. Développement Technique A. Choix technologiques • Utiliser des frameworks modernes comme React ou Vue.js pour le frontend pour une interface fluide et réactive. • Pour le backend, vous pouvez opter pour des solutions comme Node.js avec Express ou Django en Python pour gérer efficacement les utilisateurs, les profils et les swipes. • Base de données :Utiliser une base de données relationnelle comme PostgreSQL ou une base de données NoSQL comme MongoDB pour la gestion des profils utilisateurs et des interactions. B. Évolutivité • Planifiez la scalabilité dès le début : si votre projet devient populaire, assurez-vous qu'il peut supporter un grand nombre d'utilisateurs simultanés sans ralentir l'expérience utilisateur. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Conclusion Le modèle swipe peut être une expérience utilisateur captivante, mais il nécessite de bien structurer son aspect ludique tout en intégrant des mécanismes de monétisation efficaces. En combinant des fonctionnalités sociales, des éléments de gamification et des outils de filtrage, vous pourrez offrir une plateforme engageante et rentable. N'oublie pas que l'adaptabilité et le suivi continu des données des utilisateurs sont essentiels pour faire croître ton projet à long terme. Catégorie : • Informatique et technologie • Marketing et Publicité • Design et Création • Ressources humaines • Finance et Comptabilité • Vente et Développement Commercial • Santé • Ingénierie • Éducation • Droit • Entrepreneuriat • Architecture • Médias et Communication • Logistique et Transport • Recherche et développement • Gestion de Projet • Industrie et Production • Services Financiers • Conseil • Hôtellerie et Tourisme • Agriculture et Agroalimentaire • Énergie et environnement • Immobilier • Immobilier • Art et Culture • Sciences Sociales • Télécommunications • Sécurité et Défense • publique • Relations Publiques • Informatique Cloud et Big Data • Biotechnologie et Pharmaceutique • Sports et Loisirs • Événementiel • Transports et Mobilité • Médical et paramédical • Systèmes d'information • Commerce de détail • Restauration • Mode et Textile • Commerce international • Haute technologie • Intelligence Artificielle et Machine Learning • Blockchain et Cryptomonnaies • Commerce électronique • Jeux vidéo et eSports • Réseaux Sociaux et Influenceurs • Robotique • Aéronautique et Spatiale Document de spécifications de conception pour « Appli Idée de Modèle Rémunération Porteur Projet » \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Inspiration de conception • Privilégiez une interface propre et moderne inspirée des plateformes comme Leboncoin et Brick.co. • Utilisez une mise en page basée sur des cartes pour les aperçus de projets avec des boutons d'appel à l'action clair. • Assurez la réactivité pour les vues mobiles, tablettes et ordinateurs de bureau. • Inclut une navigation intuitive avec une barre supérieure fixe pour la recherche et les filtres. • Ajouter des micro-interactions telles que des effets de survol, une mise à l'échelle des boutons et des fondus pour une expérience utilisateur soignée.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Mise en page • Utiliser un système de grille à 12 colonnes pour un espacement et un alignement cohérents. • Placez une barre de recherche et des options de filtrage bien en évidence en haut de la page d'accueil. • Affichez les cartes de projet dans un format de grille avec une image d'aperçu, un titre et une brève description. • Inclure une barre latérale pour les filtres de catégorie (par exemple, secteur, emplacement, budget). • Ajouter une barre de navigation inférieure pour les utilisateurs mobiles avec un accès rapide à l'accueil, aux messages et au profil. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Fonctionnalités de la première version • Démarrez l'application sur l'/itinéraire avec une page d'accueil affichant des aperçus de projets. • Mettre en place un système de messagerie avec communication asymétrique (les utilisateurs freemium ne peuvent que répondre). • Ajouter une barre de recherche avec des filtres pour les secteurs, le budget et l'emplacement. • Inclure un modèle freemium/premium avec un accès restreint aux documents de projet détaillés pour les utilisateurs freemium. • Utilisez Firebase pour l'authentification (Google, Facebook, Apple ID) et la messagerie en temps réel. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Style • Utilisez une palette de couleurs moderne : primaire (#4CAF50 - vert), secondaire (#FF9800 - orange) et neutre (#F5F5F5 - gris clair). • Typographie : utilisez « Roboto » pour les titres et « Open Sans » pour le corps du texte. • Boutons : pièces arrondies avec effets de survol (par exemple, agrandissement de 1,1x et transition de couleur). • Ajouter des animations de fondu subtiles pour les cartes de projet lors du chargement de la page. • Utilisez des effets d'ombre sur les cartes pour créer de la profondeur et mettre en valeur l'interactivité. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Fonctionnalités de base 1. Système de messagerie • Messagerie asymétrique : les utilisateurs Premium peuvent initier des conversations ; les utilisateurs Freemium peuvent uniquement répondre. • Filtrage automatique des informations sensibles (par exemple, e-mails, numéros de téléphone, liens). • Chat en temps réel propulsé par Firebase Firestore. 2. Listes de projets • Afficher les aperçus du projet avec le titre, le secteur et une brève description. • Restreignez l'accès aux documents de projet détaillés pour les utilisateurs freemium. • Ajouter une fonctionnalité « Enregistrer le projet » pour les utilisateurs connectés. 3. Recherche et filtres • Barre de recherche avec saisie semi-automatique pour les titres de projets et les mots-clés. • Filtres par secteur, fourchette budgétaire et localisation. • Filtrage dynamique sans rechargement de page. 4. Authentification • Autoriser les utilisateurs à s'inscrire ou à se connecter à l'aide de Google, Facebook ou Apple ID.• Inclure un didacticiel rapide sur les principales fonctionnalités de l'application après la connexion. 5. Fonctionnalités Premium • Messagerie illimitée et accès aux documents détaillés du projet. • Capacité à organiser des réunions en personne pour des projets locaux. • Amélioration du profil pour une visibilité accrue. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Exigences techniques • Frontend : React.js avec Material-UI pour les composants. • Backend : Node.js avec Express pour les points de terminaison API. • Base de données : Firebase Firestore pour les données en temps réel et l'authentification des utilisateurs. • Hébergement : Firebase Hosting pour un déploiement rapide et évolutif. • Messagerie : base de données en temps réel Firebase pour la fonctionnalité de chat. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Fonctionnalités supplémentaires 1. Système de référencement • Générez des codes de parrainage uniques pour les utilisateurs. • Récompensez les parrains avec des crédits de conversation gratuits ou des réductions sur les forfaits premium. 2. Paiement par conversation • Permettre aux utilisateurs d'acheter des conversations individuelles pour 3,99 € à 5,99 €. • Limitez le nombre de messages par conversation (par exemple, 10 messages). 3. Commentaires de la communauté • Ajouter une section de commentaires publics où les utilisateurs peuvent suggérer des améliorations. • Utilisez un serveur Discord ou un e-mail pour communiquer directement avec l'équipe de développement. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Plan de développement Phase 1 : Fonctionnalités principales • Créer la page d'accueil avec des listes de projets et des filtres. • Implémenter l'authentification et la messagerie Firebase. • Ajouter des restrictions freemium/premium. Phase 2 : Fonctionnalités Premium • Développer le système de paiement à la conversation. • Ajouter la fonctionnalité d'amélioration du profil et la planification de réunions en personne. Phase 3 : Communauté et feedback • Lancez la section commentaires de la communauté. • Intégrez des récompenses de parrainage et des analyses pour l'engagement des utilisateurs. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Stratégie de monétisation • Modèle Freemium : accès limité aux fonctionnalités pour les utilisateurs gratuits. • Abonnements Premium : 6,99 €/mois pour Standard, 9,99 €/mois pour Premium+. • Paiement par conversation : 3,99 € à 5,99 € pour une conversation unique. • Boosts de profil : 2,99 € pour un boost de visibilité de 7 jours.Node.js avec Express pour les points de terminaison API. • Base de données : Firebase Firestore pour les données en temps réel et l'authentification des utilisateurs. • Hébergement : Firebase Hosting pour un déploiement rapide et évolutif. • Messagerie : base de données en temps réel Firebase pour la fonctionnalité de chat. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Fonctionnalités supplémentaires 1. Système de référencement • Générez des codes de parrainage uniques pour les utilisateurs. • Récompensez les parrains avec des crédits de conversation gratuits ou des réductions sur les forfaits premium. 2. Paiement par conversation • Permettre aux utilisateurs d'acheter des conversations individuelles pour 3,99 € à 5,99 €. • Limitez le nombre de messages par conversation (par exemple, 10 messages). 3. Commentaires de la communauté • Ajouter une section de commentaires publics où les utilisateurs peuvent suggérer des améliorations. • Utilisez un serveur Discord ou un e-mail pour communiquer directement avec l'équipe de développement. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Plan de développement Phase 1 : Fonctionnalités principales • Créer la page d'accueil avec des listes de projets et des filtres. • Implémenter l'authentification et la messagerie Firebase. • Ajouter des restrictions freemium/premium. Phase 2 : Fonctionnalités Premium • Développer le système de paiement à la conversation. • Ajouter la fonctionnalité d'amélioration du profil et la planification de réunions en personne. Phase 3 : Communauté et feedback • Lancez la section commentaires de la communauté. • Intégrez des récompenses de parrainage et des analyses pour l'engagement des utilisateurs. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Stratégie de monétisation • Modèle Freemium : accès limité aux fonctionnalités pour les utilisateurs gratuits. • Abonnements Premium : 6,99 €/mois pour Standard, 9,99 €/mois pour Premium+. • Paiement par conversation : 3,99 € à 5,99 € pour une conversation unique. • Boosts de profil : 2,99 € pour un boost de visibilité de 7 jours.Node.js avec Express pour les points de terminaison API. • Base de données : Firebase Firestore pour les données en temps réel et l'authentification des utilisateurs. • Hébergement : Firebase Hosting pour un déploiement rapide et évolutif. • Messagerie : base de données en temps réel Firebase pour la fonctionnalité de chat. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Fonctionnalités supplémentaires 1. Système de référencement • Générez des codes de parrainage uniques pour les utilisateurs. • Récompensez les parrains avec des crédits de conversation gratuits ou des réductions sur les forfaits premium. 2. Paiement par conversation • Permettre aux utilisateurs d'acheter des conversations individuelles pour 3,99 € à 5,99 €. • Limitez le nombre de messages par conversation (par exemple, 10 messages). 3. Commentaires de la communauté • Ajouter une section de commentaires publics où les utilisateurs peuvent suggérer des améliorations. • Utilisez un serveur Discord ou un e-mail pour communiquer directement avec l'équipe de développement. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Plan de développement Phase 1 : Fonctionnalités principales • Créer la page d'accueil avec des listes de projets et des filtres. • Implémenter l'authentification et la messagerie Firebase. • Ajouter des restrictions freemium/premium. Phase 2 : Fonctionnalités Premium • Développer le système de paiement à la conversation. • Ajouter la fonctionnalité d'amélioration du profil et la planification de réunions en personne. Phase 3 : Communauté et feedback • Lancez la section commentaires de la communauté. • Intégrez des récompenses de parrainage et des analyses pour l'engagement des utilisateurs. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Stratégie de monétisation • Modèle Freemium : accès limité aux fonctionnalités pour les utilisateurs gratuits. • Abonnements Premium : 6,99 €/mois pour Standard, 9,99 €/mois pour Premium+. • Paiement par conversation : 3,99 € à 5,99 € pour une conversation unique. • Boosts de profil : 2,99 € pour un boost de visibilité de 7 jours.Commentaires de la communauté • Ajouter une section de commentaires publics où les utilisateurs peuvent suggérer des améliorations. • Utilisez un serveur Discord ou un e-mail pour communiquer directement avec l'équipe de développement. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Plan de développement Phase 1 : Fonctionnalités principales • Créer la page d'accueil avec des listes de projets et des filtres. • Implémenter l'authentification et la messagerie Firebase. • Ajouter des restrictions freemium/premium. Phase 2 : Fonctionnalités Premium • Développer le système de paiement à la conversation. • Ajouter la fonctionnalité d'amélioration du profil et la planification de réunions en personne. Phase 3 : Communauté et feedback • Lancez la section commentaires de la communauté. • Intégrez des récompenses de parrainage et des analyses pour l'engagement des utilisateurs. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Stratégie de monétisation • Modèle Freemium : accès limité aux fonctionnalités pour les utilisateurs gratuits. • Abonnements Premium : 6,99 €/mois pour Standard, 9,99 €/mois pour Premium+. • Paiement par conversation : 3,99 € à 5,99 € pour une conversation unique. • Boosts de profil : 2,99 € pour un boost de visibilité de 7 jours.Commentaires de la communauté • Ajouter une section de commentaires publics où les utilisateurs peuvent suggérer des améliorations. • Utilisez un serveur Discord ou un e-mail pour communiquer directement avec l'équipe de développement. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Plan de développement Phase 1 : Fonctionnalités principales • Créer la page d'accueil avec des listes de projets et des filtres. • Implémenter l'authentification et la messagerie Firebase. • Ajouter des restrictions freemium/premium. Phase 2 : Fonctionnalités Premium • Développer le système de paiement à la conversation. • Ajouter la fonctionnalité d'amélioration du profil et la planification de réunions en personne. Phase 3 : Communauté et feedback • Lancez la section commentaires de la communauté. • Intégrez des récompenses de parrainage et des analyses pour l'engagement des utilisateurs. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Stratégie de monétisation • Modèle Freemium : accès limité aux fonctionnalités pour les utilisateurs gratuits. • Abonnements Premium : 6,99 €/mois pour Standard, 9,99 €/mois pour Premium+. • Paiement par conversation : 3,99 € à 5,99 € pour une conversation unique. • Boosts de profil : 2,99 € pour un boost de visibilité de 7 jours.

Maj :