

STRATÉGIE DE COMMERCIALISATION de mes solutions SaaS

Go-to-Market Strategy

Phase 1 : Validation & Product-Market Fit (Mois 1-3)

Objectifs :

- Lancer MVP avec noyau + 1 module
- Acquérir 20-30 clients pilotes
- Valider besoin produit

Tactiques :

- **Free trial gratuit 30 jours** (aucune CB requise)
- **Lancement sur Product Hunt** (cible devs + early adopters)
- **Blogs techniques** (articles "Comment implémenter tracking TMS")
- **Webinaires YouTube** (tutoriels, démos produit)
- **LinkedIn outreach** (1:1 avec decision makers logistique)
- **Partenariat quick-win** (1 intégrateur = 5-10 leads)

KPIs :

- 100 signups Free
- 20-30 conversions Starter
- NPS > 50

Phase 2 : Scaling & Market Expansion (Mois 4-12)

Objectifs :

- 500 clients payants
- ARR > \$300k
- Lancer modules sectoriels

Tactiques :

- **Campagne SEM/PPC** (Google Ads "TMS Maroc", "logiciel tracking")
 - Budget : €5k/mois
 - Target CPC : €1-2
 - Conversion : 5-10% (leads → trial)
- **Content Marketing** (Blog 2x/semaine)
 - SEO keywords : "tms saas", "tracking colis", "gestion transport"
 - Case studies e-commerçants

- Guides industrie (e-commerce, transport, logistique)
- **Partenariat Channels** (5-10 partenaires)
 - Karizma Group (Odoo integrators)
 - L'Intégrateur (ERP sellers)
 - Weexa (EDI players)
 - CGEM (Chambers business)
- **Événements Professionnels**
 - Salon Logistique Maroc
 - Conférences e-commerce France
 - Webinaires partenaires
- **Testimonials & Case Studies**
 - Client E-commerce (de 0 → 500 colis/jour)
 - Client Transport (optimisation 20% coûts carburant)
 - Client 3PL (réduction 30% SLA incidents)

KPIs :

- 500 clients actifs
- Revenue MRR > \$25k
- Net Retention > 110%

Phase 3 : Consolidation & Leadership (Mois 13+)

Objectifs :

- 2,000+ clients
- Leader market Maroc/France
- Profitabilité

Tactiques :

- **Expansion verticale** (industrie-spécific)
 - Santé/Pharma module
 - Mode/Textile module
 - Food/Frozen specialization
- **Expansion géographique**
 - Belgique, Suisse, Luxembourg
 - Autres pays francophones
- **Consolidation via M&A**
 - Acquisition competitors (Ebtikar, GeoBox)
 - Acquisition complementary tools
- **Partnership écosystème**

- Stripe (payments)
- Twilio (SMS/Voice)
- Mapbox (advanced mapping)

KPIs :

- 2,000+ customers
 - ARR > \$2M
 - EBITDA > 20%
-

9.2 Channel Strategy

Direct Sales (20% revenue)

- **Équipe** : 2 Account Executives (SME + SMB)
- **Target** : Clients 100-1000 colis/mois
- **Commission** : 10-15% (client LTV)
- **Cycle vente** : 2-3 mois

Partner Channels (50% revenue)

- **Intégrateurs ERP** (Karizma, L'Intégrateur)
 - Model : Co-selling + resale
 - Commission : 20-30%
 - Shared success managers
- **Consultants logistique**
 - Model : Recommandation à clients
 - Commission : 15-20% (12 mois)
- **Marketplaces SaaS**
 - Appsumo, Capterra, G2
 - Discount model (30-40%)

Self-Serve (30% revenue)

- **Freemium funnel**
 - Free tier → viral growth
 - Email nurture sequences
 - In-app upsell prompts
-

9.3 Marketing Messaging

Hero Message (Landing Page)

"De l'expédition à la livraison : La plateforme TMS SaaS pensée pour les PME"

Optimisez vos coûts logistiques de 20%, livrez 30% plus de colis avec même budget, gardez clients 100% satisfaits.

Pour e-commerçants, transporteurs & logistics centers. Sans engagement. Commencez gratuit.

Persona 1 : E-commerçant PME

"Je crée 100-500 commandes par jour. Avant, je gérais les expéditions via Excel + appels. C'était chaotique, 5-10% de clients fâchés par livraisons perdues."

TMS-EC résout :

- Sync auto Shopify/WooCommerce → colis
- Clients reçoivent SMS tracking (satisfaction +40%)
- Returns générés automatiquement (refund time -10 jours)

ROI : 3 jours de paie sauvés/mois (~€1,500)

Persona 2 : Transporteur PME

"Je suis routier indépendant avec 3 véhicules. Avant, j'avais feuilles routes papier, aucune visibilité coûts, client pas capable de tracker."

TMS-TRANS résout :

- Feuille route auto-optimisée (30min setup vs 1h manuel)
- Tracking temps réel pour clients (satisfaction, fidélité)
- Coût carburant reduced 15% (optimisation itinéraires)

ROI : €300/mois en carburant + 1h/jour temps libéré

Persona 3 : Responsable 3PL

"Je gère 50+ transporteurs partenaires et 1000+ colis/jour. Avant, chaque transporteur avait system différent, aucune visibilité centralisée."

TMS-3PL résout :

- Dashboard centralisé tous transporteurs
- SLA tracking automatique (conformité 99%+)
- Performance scoring → négocier meilleurs tarifs
- WMS sync (0 double-saisie)

ROI : €5,000+/mois (optimisation tarifs + efficacité)

10. ROADMAP DE DÉVELOPPEMENT

Trimestre 1 (T1 2025) - MVP Core

- Infrastructure (Django, PostgreSQL, Vue.js)
- Auth & User Management
- CRUD Colis (create, read, update, delete)
- Génération Étiquettes (barcode/QR)
- Scan & Tracking Basique
- API REST Core
- Dashboard Simple
- Support Shopify API (sync basic)
- **Launch Beta (50 testers)**

Trimestre 2 (T2 2025) - Modules Sectoriels

- Module E-Commerce (Retours, Portal Client)
- Module Transport (Feuille route, Coûts)
- App Mobile (iOS/Android - Chauffeurs)
- Notifications SMS/Email
- Webhooks pour intégrations
- Analytics avancés
- **Go Live Production (avec partenaires)**

Trimestre 3 (T3 2025) - Enterprise Features

- Module 3PL (WMS sync, SLA)
- Gestion Flotte avancée
- Multi-langues (FR, AR, EN)
- Conformité RGPD
- SSO / OAuth 2.0
- API Premium (rate limits)
- Imprimante thermique driver
- **Atteindre 500 clients**

Trimestre 4 (T4 2025) - Scaling & Expansion

- Optimisation Performance (scalabilité)
- Marketplace intégrateurs
- WMS integrations (SAP, Oracle, custom)
- Expansion France

- White-label offering
- Support 24/7
- Atteindre \$100k MRR

2026 & Au-delà

- Verticalisation (santé, pharma, fashion)
 - Expansion géographique (Belgique, Luxembourg, autres)
 - Consolidation (acquisition competitors)
 - IPO/Acquisition stratégique
-

CONCLUSION

Cette plateforme TMS SaaS multi-secteur offre un **équilibre stratégique** entre :

- **Flexibilité** (noyau commun + modules sectoriels)
- **Accessibilité** (pricing progressif, freemium)
- **Technologie moderne** (Django/Vue.js, scalable, cloud-native)
- **Go-to-Market robuste** (channels, partnerships, product-led growth)

La fenêtre de lancement est OPTIMALE : marché non-saturé, croissance e-commerce exponentielle, besoin client structurant, capital humain/technique disponible.

Recommandation finale : Lancer MVP Q1 2025, passer en production T2 avec 20-30 clients pilotes via partenaires, atteindre scalabilité Q3-Q4.

Document rédigé le : 25 décembre 2025

Dernière révision : V2.0

Responsable : Product & Strategy Team

cahier_charges_tms_saas.md

1. https://www.linkedin.com/posts/ashkan-ahrari_how-to-create-and-scan-barcodes-in-django-activity-7352275084599808001-gBYw
2. <https://blog.logrocket.com/rolling-your-own-management-application-with-vue-vue-router-vuetify-and-node-fetch/>
3. <https://parzibyte.me/blog/en/posts/python-thermal-printing-comprehensive-guide-printing-thermal-printers/>
4. <https://dev.to/balagmadhu/logistics-automation-parcel-label-generation-5c2j>
5. <https://vuejsexamples.com/inventory-tracker-built-with-vue-js/>
6. https://www.reddit.com/r/learnpython/comments/15gc3xr/flask_web_app_and_printing_to_local_zebra_printer/
7. https://djangopackages.org/grids/g/label_printing/

8. <https://madewithvuejs.com/posdash>
9. https://www.reddit.com/r/learnprogramming/comments/1bg382r/sending_content_to_an_epson_recipient_printer_over/
10. <https://www.youtube.com/watch?v=Jwe29rCykQg>
11. https://www.iris.ma/125_honeywell
12. <https://msland.ma/imprimante-detiquettes-thermique-xprinter-xp-410b/>
13. <https://studygyaan.com/django/how-to-generate-a-qr-code-in-django>
14. <https://ngt.ma/lecteur-code-a-barre/4125-scanner-%C3%A0-usage-standard-voyager-1250g.html>
15. <https://www.zebra.com/fr/fr/products/spec-sheets/printers/desktop/zd410.html>
16. <https://www.codewithfaraz.com/python/56/how-to-create-a-qr-code-generator-in-django>
17. <https://alqimma.ma/products/scanner-code-a-barre-honeywell-hf440-2d>
18. <https://www.myzebra.fr/fr/zebra-zt410/3804-zebra-ref-zt41046-t0e0000z.html>
19. <https://www.geeksforgeeks.org/python/generate-qr-code-using-qrcode-in-python/>
20. <https://www.senetic.ma/product/1470G2D-2USB-1-R>

EXEMPLE de MODÈLE ÉCONOMIQUE LOGISTIQUE COLIS

8.1 Pricing SaaS Multi-Niveaux

Plan GRATUIT (Free Tier)

- **Cibles :** Testeurs, freelance, micro-entreprises
- **Limites :**
 - 50 colis/mois max
 - 1 utilisateur
 - Dashboard basique
 - Pas de support
- **Prix :** €0/mois
- **Objectif :** Acquisition, viral growth

Plan STARTER

- **Cibles :** Petits e-commerçants, transporteurs indépendants
- **Limites :**
 - 500 colis/mois
 - 3 utilisateurs
 - Étiquettes & notifications
 - Support email (48h)

- **Prix** : €49/mois (ou paiement à l'acte: 0.10€/colis)
- **Engagement** : Idéal an
- **Revenue/client** : \$588/an

Plan PRO

- **Cibles** : PME transport, moyens e-commerçants
- **Limites** :
 - 5,000 colis/mois
 - 10 utilisateurs
 - Module Transport PME (feuilles route, flotte)
 - API limitée (100 req/jour)
 - Support téléphone (4h)
 - Rapports avancés
- **Prix** : €299/mois
- **Engagement** : Idéal an (réduction 10%)
- **Revenue/client** : \$3,588/an

Plan ENTERPRISE

- **Cibles** : Grandes flottes, 3PLs, logistics centers
- **Limites** :
 - Illimité colis/mois
 - Utilisateurs illimités
 - Module Logistique 3PL (WMS sync, SLA)
 - API Pro (1000 req/jour)
 - Support dédié (1h) + TAM (Technical Account Manager)
 - Custom integrations
 - SLA 99.9% uptime
 - Data residency (FR/MA)
- **Prix** : €999/mois + setup fee €5,000
- **Engagement** : Multi-year deals
- **Revenue/client** : \$12,000+/an

8.2 Modèle Freemium + Upsell

```
textFree (50 colis)
    ↓ (81% conversion)
Starter (500 colis)
    ↓ (35% conversion)
Pro (5,000 colis)
    ↓ (15% conversion)
Enterprise (unlimited)
```

Churn Prévisionnel :

- Starter : 5% /mois (95% retention)
- Pro : 2% /mois (98% retention)
- Enterprise : 1% /mois (99% retention)

8.3 Modèles de Revenu Complémentaires

A. Addons & Modules Payants

- Module E-commerce : +\$50/mois
- Module Transport : +\$150/mois (PRO+)
- Module 3PL : +\$300/mois (ENTERPRISE)

B. Intégrations Premium

- Shopify/WooCommerce Sync : +\$30/mois
- ERP Custom Integration : \$2,000 one-time setup
- API White-label : \$500/mois

C. Services Professionnels

- Onboarding/Training : \$1,000-2,000
- Custom development : \$150/heure
- Consulting logistics : \$3,000/day

D. Partenariat Canaux

- Intégrateurs : 20-30% commission/client
- Resellers : 15-25% discount

8.4 Customer Acquisition Cost (CAC) & LTV

CAC Cible :

- Free → Starter : \$50 (via content marketing)
- Starter → Pro : \$100 (via sales team)

- Pro → Enterprise : \$500 (via VAR partners)

LTV (3 ans) :

- Starter : \$1,700 (CAC payback: 3 months)
- Pro : \$10,764 (CAC payback: 2 months)
- Enterprise : \$36,000+ (CAC payback: 2 weeks)

Target LTV:CAC Ratio : >3:1