

# HikeReal

## Business Model

### Proposition de valeur

- **Conquête collective** : Transformation de la randonnée solitaire en aventure d'équipe avec conquête partagée des cols légendaires
- **Authenticité prouvée** : Système unique de validation des randonnées par photos géolocalisées impossibles à falsifier
- **Émulation positive** : Ligues saisonnières et défis entre équipes pour maintenir la motivation sur le long terme
- **Mémoire d'aventures** : Création automatique d'albums "Épopée des Cols" avec les meilleurs moments de chaque conquête

### Marché cible

Le marché mondial des applications de fitness/outdoor représente environ 10 milliards de dollars, avec le segment randonnée estimé à 800M\$. Avec 200M de randonneurs actifs dans les marchés développés, viser 1M d'utilisateurs représente une part de marché raisonnable de 0,5%.

### Stratégie de croissance pour atteindre 1M d'utilisateurs

#### Phase 1: Lancement (0-50K utilisateurs) - 6 mois

- Application gratuite avec toutes les fonctionnalités de base
- **Lancement du programme "Cols Légendaires" en version bêta** avec système de vérification des photos de cols par notre équipe pour tester l'engagement
- Marketing ciblé dans 5 régions connues pour la randonnée (Alpes, Pyrénées, etc.)
- Partenariats avec des influenceurs de randonnée de taille moyenne
- Système de partage social permettant de célébrer les conquêtes collectives de cols et d'inviter des amis à rejoindre des équipes
- Budget marketing: 20K€

#### Phase 2: Croissance (50K-300K) - 12 mois

- Introduction du modèle freemium:
  - Version gratuite: fonctionnalités de base et participation limitée aux défis "Cols Légendaires"
  - Premium: **accès complet aux challenges "Cols Légendaires"**, badges exclusifs, statistiques avancées, export GPX
- **Expansion du programme "Cols Légendaires"** avec création de ligues saisonnières entre équipes et affichage de carte interactive des cols conquis

- Intégration avec des systèmes (type Garmin, Strava) et produits connectés pour validation automatique des segments de cols
- Implémentation IA pour analyse des photos de conquête et création automatique d'albums "Épopée des Cols"

### **Phase 3: Scaling (300K-1M) - 18 mois**

- Élargissement de l'offre premium (8,99€/mois ou 59,99€/an):
  - Maps hors-ligne des principaux sentiers
  - Météo détaillée par segment de parcours
  - Communauté premium avec challenges exclusifs
- Partenariats avec marques outdoor (Decathlon, Quechua, etc.)
- Ouverture à l'international
- Budget marketing: 400-500K€

## **Projections financières pour 1M d'utilisateurs**

Taux de conversion freemium→premium: 8% (80K utilisateurs payants)

Répartition: 65% mensuel (52K) / 35% annuel (28K)

### **Revenus annuels :**

- Abonnements mensuels :  $52K \times 8,99€ \times 12 \text{ mois} = 5,61M€$
- Abonnements annuels :  $28K \times 59,99€ = 1,68M€$
- Packs "Équipe Cols Légendaires" (19,99€/mois) :  $5K \text{ équipes} \times 12 \text{ mois} = 1,2M€$
- Partenariats/Sponsorings : 350K€
- **Total : ~8,84M€/an**

### **Coûts opérationnels annuels :**

- Infrastructure cloud (stockage photos, cartes) : 300-350K€
- Développement et maintenance : 550-600K€ (équipe de 7-9 personnes)
- Marketing continu : 1M-1,2M€
- Support client et community management : 200-250K€
- Commissions app stores (30%): ~2,2M€ sur les revenus d'abonnements (~7,3M€)
- Frais de paiement (3-4%) : ~300K€
- Coûts d'acquisition utilisateurs : 800K€
- **Total: ~5,45M€/an**

### **Rentabilité :**

- **Résultat net annuel: ~3,4M€**
- **Marge nette: ~38%**
- **Délai estimé pour atteindre la rentabilité: Fin de Phase 2 (18ème mois)**

## Monétisation additionnelle

1. Produits dérivés : Trophées physiques pour équipes (39,99€), t-shirts "Conquérant de cols" (29,99€)
2. Marketplace pour guides locaux et équipement spécialisé (commission 18%)
3. Événements saisonniers sponsorisés par des marques outdoor avec challenges exclusifs
4. Partenariats avec offices de tourisme pour promotion de circuits régionaux
5. Abonnements multi-utilisateurs pour clubs de randonnée (réduction de 30% par membre)

## Facteurs clés de succès

- Fiabilité technique dans des zones où le réseau peut être limité (fonctionnement hors ligne robuste)
- Système de validation des cols performant (Proof of Hike™)
- Expérience sociale centrée sur la conquête collaborative des cols
- Équilibre entre compétition et entraide dans les défis d'équipe
- Gamification intelligente qui maintient l'engagement sur le long terme