

Questions Challenge Hebdo

1-Quel est le concept initial ? (350 signes)

Veat est une startup tech qui permet aux commerçants locaux de détenir leurs propres plateformes de commande en ligne tout en leur donnant accès à une large flotte multimodale (vélos et véhicules électriques) composées de jeunes coursiers disponibles pour prendre en charge le transport de marchandise en centre ville.

2- Quel est le cœur de cible ? (350 signes)

La solution Veat est pensée principalement pour les restaurateurs. Dans le futur, nous adapterons notre solutions pour séduire des clients dans d'autres segments comme la distribution alimentaire, l'e-commerce ou encore la messagerie d'entreprise.

3-Quel est votre élément différenciant ? (350 signes)

Veat propose aux commerçants de reprendre le contrôle sur sa chaîne de valeur, de la production à la livraison. Nous leur proposons des commissions très avantageuses, leur permettant d'être rentables sur le chiffre d'affaires que nous générons avec eux tout en étant moins dépendants des grandes marketplace de livraison de repas. De surcroît, toutes les livraisons de Veat à ce jour sont 100% écologiques. Nous sommes la seule startup dans le secteur de la logistique urbaine à réussir cet exploit.

4-Quel est le marché potentiel ? (350 signes)

Le marché de la food delivery est notre marché cible. Avec l'impact de la pandémie sur les canaux de distribution traditionnels, les restaurateurs ont saisi l'importance de la vente en ligne et de l'e-commerce. Cette prise de conscience offre une opportunité de marché unique et très prometteuse.

5- Quel est le business model ? (350 signes)

Nous équipons les restaurateurs d'une plateforme de commande en ligne propre au restaurant tout en le connectant à une équipe de livreurs à vélo disponible pour prendre en charge la livraison des commandes des clients finaux. En contrepartie de ce service, nous prélevons une commission sur le chiffre d'affaires réalisé en partenariat avec le restaurant et facturons des frais de livraison au client final.

6- Qu'est-ce que vous a apporté votre passage à l'émission « Qui veut investir dans mon projet ? » ? (350 signes)

L'émission nous a permis de gagner en visibilité et d'attirer de nouveaux partenaires qui ont fait confiance à Veat. Avec l'aide des nouveaux investisseurs aujourd'hui sur le tour de table, nous connaissons une croissance importante. Nous en avons besoin pour réussir la mise sur le marché Casablancaise de la solution Veat.

7-Qu'est-ce que vous conseillez aux futurs candidats de l'émission ? (350 signes)

Je conseille à tout futur candidat de rester pragmatique. Certes il faut croire en son idée, mais il ne faut pas oublier qu'il faut d'abord prouver qu'elle marche. Il faut aussi bien calculer le besoin en financement et bien préparer leurs présentations pour avoir une chance de séduire les investisseurs lors des primes. Et puis le plus important : ne pas oublier de s'amuser dans le processus ;)

Vos contacts : Réseaux sociaux, e-mail, numéro de téléphone...

Page Facebook Veat : <https://www.facebook.com/veatlivraison>

Page Instagram Veat : <https://www.instagram.com/veatlivraison/>

Site web : www.v-eat.ma

Email : info@v-eat.ma

Numéro de téléphone : 06 68 78 74 43

Photo du CEO et une légende



Photo à cadrer.

Légende :

Fondateur et CEO de Veat. Ex Coursier à vélo. Expert en e-commerce locale et en logistique urbaine.