



BUSINESS MODEL

MEET ASSIST



52 949 340

Vue d'ensemble



1. Pour les freelancers
2. Pour les businesses
3. Revenues
4. Cout Structure
5. Partenariats clés
6. Segement clients
7. Canaux

Pour les freelancers:

- Accès à une base de clients plus large sans avoir à déployer d'importants efforts de marketing.
- Un flux de projets constant et des opportunités de revenus.
- Simplification des processus de paiement et de gestion des projets.

Pour les businesses:

- Accès rapide et efficace à des freelances qualifiés pour divers services numériques.
- Gestion de projet et canaux de communication rationalisés.
- Assurance qualité et supervision des projets.

Revenues

- Frais de service : Des frais basés sur un pourcentage pour chaque projet réalisé par l'intermédiaire de la plateforme.
- Frais fixes pour des services ou des forfaits spécifiques.
- Abonnements premium : offrir des abonnements premium aux entreprises pour des avantages supplémentaires tels qu'un service prioritaire, des gestionnaires de compte dédiés et un accès exclusif à des freelances de premier plan.
- Formation et certification des freelances : proposer des programmes de formation et des certifications pour améliorer les compétences des freelances, ce qui peut conduire à des honoraires plus élevés et à de meilleures opportunités de projets..



Cout de structure

- **Développement et maintenance de la plateforme :**

Coûts permanents pour le développement de la plateforme, les mises à jour et les mesures de sécurité.

- **Marketing et ventes :**

Coûts associés à l'acquisition de nouveaux clients et travailleurs indépendants.

- **Assistance à la clientèle :**

Coûts liés à la fourniture d'une assistance clientèle aux entreprises et aux freelances.

- **Frais de traitement des paiements :**

Frais facturés par les processeurs de paiement pour le traitement des transactions.

Partenariats clés

Plateformes d'indépendants : Collaborer avec les plateformes de freelances existantes pour faire une promotion croisée et attirer un plus grand nombre de talents.

Agences de marketing numérique : Partenariat avec des agences pour offrir des services conjoints et des références croisées.

Fournisseurs de technologie : Collaborer avec des fournisseurs de technologie pour des outils tels que des logiciels de gestion de projet, des passerelles de paiement et des solutions de sécurité.





Segment client

- Petites et moyennes entreprises (PME) : recherchent des solutions rentables et efficaces pour répondre à leurs besoins numériques.
- Les freelances : à la recherche d'opportunités de travail régulières et de développement professionnel.

Canaux

- Site web : Le principal canal d'acquisition et d'engagement des utilisateurs.
- Médias sociaux : Exploiter les plateformes de médias sociaux pour développer la notoriété de la marque et entrer en contact avec des clients potentiels et des travailleurs indépendants.
- Marketing par courriel : L'utilisation de campagnes de marketing par courriel pour entretenir les prospects et communiquer avec les utilisateurs.
- Marketing de contenu : Créer du contenu de valeur (billets de blog, articles, webinaires) pour attirer le trafic organique et établir une autorité dans le secteur.