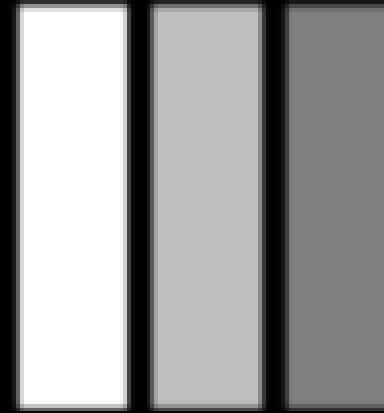


GUARANTIFY

Protect-Store-manage



Cyril Bouteville	PO et DEV
Pedro Lourenço	Consultant BC
Tuhiti Gresequé	Expert DeFi
Davy Boudinet	Consultant BC

Sommaire

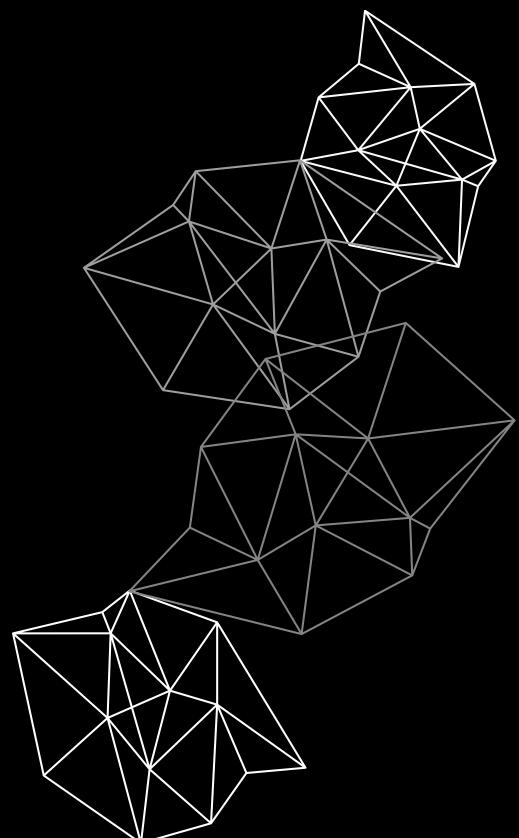
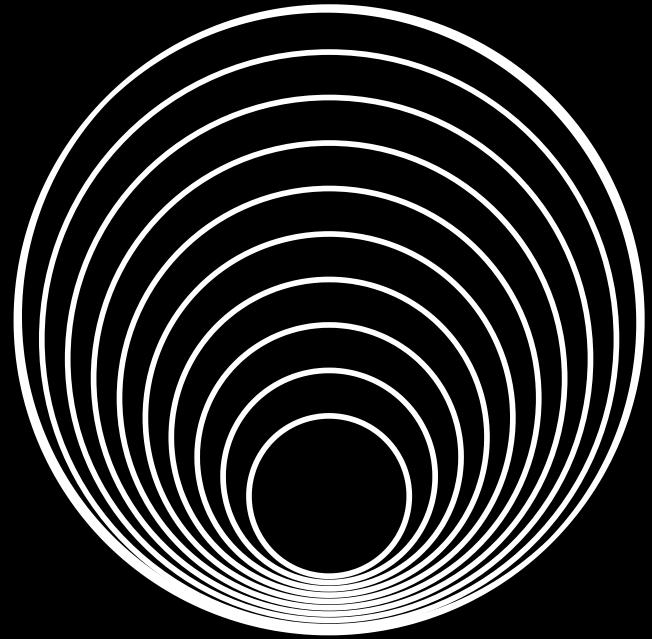


- 01** Problématique
- 02** Le besoin
- 03** Pourquoi la blockchain ?
- 04** La solution
- 05** Etude de marché
- 06** Comment ça marche ?
- 07** Roadmap
- 08** Conclusion

Problématique

Client :

- Difficulté à conserver les preuves d'achat et les garanties papier
- Absence de moyen efficace pour centraliser les garanties de façon numérique
- Besoin de rappel à la fin de la période de garantie pour bénéficier d'une éventuelle prolongation
- Absence de bénéfice pour le nouvel acheteur en termes de portabilité de la garantie à un autre



Fournisseur :

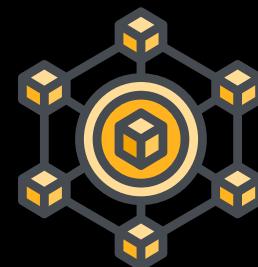
- Difficulté de proposer des extensions de garantie pour les nouveaux produits
- Coût de gestion supplémentaire pour la gestion des garanties
- Besoin de proposer des produits adaptés aux besoins des clients
- Absence de relation continue entre le fournisseur et le client une fois la vente terminée.

Le besoin

- Système efficace et sécurisé de gestion des garanties pour les consommateurs et les entreprises
- Conserver facilement leurs preuves d'achat et leurs garanties de façon numérique
- Vérifier rapidement et facilement l'authenticité des garanties et de détecter les fraudes éventuelles
- Centralisation des garanties de façon numérique pour faciliter leur gestion pour les consommateurs et les entreprises
- Rappel pour les clients à la fin de la période de garantie pour leur permettre de bénéficier d'une prolongation si disponible
- Bénéficier de la portabilité de la garantie



Pourquoi la blockchain ?



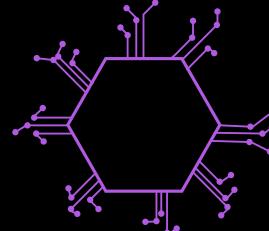
Décentralisation

La blockchain est un réseau décentralisé, ce qui signifie qu'il n'y a pas de point de contrôle centralisé. Cela permet une gestion décentralisée des garanties et des factures, réduisant ainsi les risques de corruption ou de manipulation.



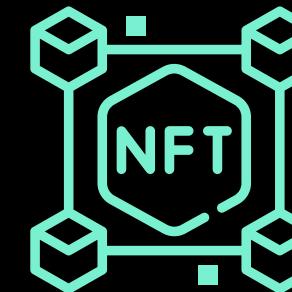
Sécurité

La blockchain utilise une cryptographie avancée pour sécuriser les transactions et les données stockées. Cela rend les informations de garanties et de factures résistantes à la fraude et à la falsification.



Automatisation

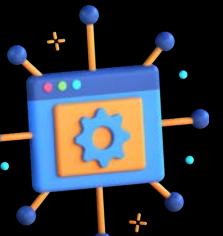
La blockchain permet l'automatisation des processus de gestion des garanties et des factures, réduisant ainsi les coûts et les erreurs humaines.



Transparence

La blockchain permet une traçabilité complète de toutes les transactions et des modifications apportées aux données. Cela assure une transparence totale pour tous les acteurs impliqués dans le processus de garantie.

La Solution



Une application all-in-one pour stocker ses garanties.

Création de tokens non fongibles (NFT) pour chaque garantie de produit vendu par les entreprises.



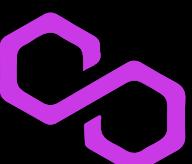
Un moyen de revendre sa garantie valide avec le produit d'occasion.

Possibilité pour les acheteurs de produits d'occasion de transférer la garantie à un autre particulier via la blockchain



Un tableau de bord d'organisation et visualisation des produits sous garanties.

Vérification de l'authenticité des garanties par les entreprises en scannant le NFT correspondant



Une technologie sans tiers de confiance, sans fraude qui repose sur la blockchain.

Transparence totale et immuabilité de la blockchain pour garantir la confiance des consommateurs et des entreprises.

Etude de marché

Introduction

L'objectif de notre étude de marché est de comprendre le marché de la gestion de garanties et d'extensions de garanties, ainsi que d'identifier les opportunités pour notre start-up Guarantify. Nous proposons une plateforme DApp innovante de gestion de garanties, avec des fonctionnalités pour les consommateurs et les entreprises. Nous avons mené une étude de marché pour comprendre les besoins des consommateurs et les opportunités pour notre start-up.



Analyse du marché

Nous avons analysé le marché des garanties et des extensions de garantie et nous avons constaté qu'il est en croissance mais souvent inefficace et fragmenté. Les consommateurs ont souvent du mal à comprendre les détails de leurs garanties et à obtenir les réparations nécessaires, tandis que les entreprises font face à des coûts élevés et à des processus de gestion complexes. Selon une étude réalisée par Que Choisir, **64% des consommateurs français ont acheté une extension de garantie**, mais seulement 37% ont utilisé cette garantie.

Cependant, nous avons également identifié des opportunités pour notre start-up. Selon une étude réalisée par Neomag, les consommateurs sont de plus en plus intéressés par les extensions de garantie en raison de la hausse des prix des produits électroniques, de l'obsolescence programmée et de la complexité des produits. De plus, l'augmentation des achats en ligne a créé un besoin pour une gestion simplifiée des garanties.

Selon une étude de Technavio, le marché mondial de l'extension de garanties devrait croître à un taux annuel composé de 7,2 % dans les 5 prochaines années, pour un total estimé à 140 milliards de dollars.

+7.2% /an



Marché mondial estimé à
139,4 milliards de dollars

LES GRANDES ENSEIGNES DE DISTRIBUTION

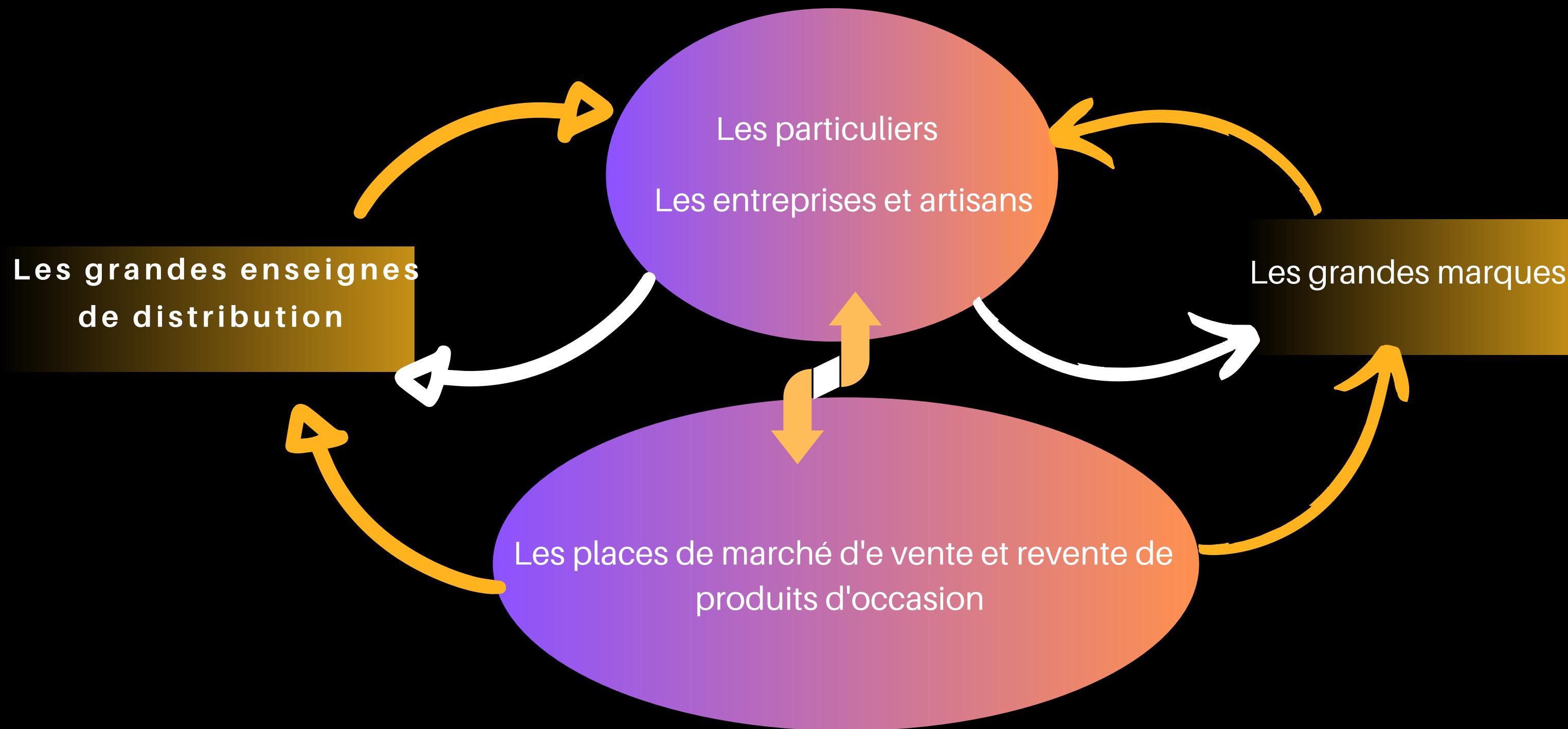


LES GRANDES MARQUES



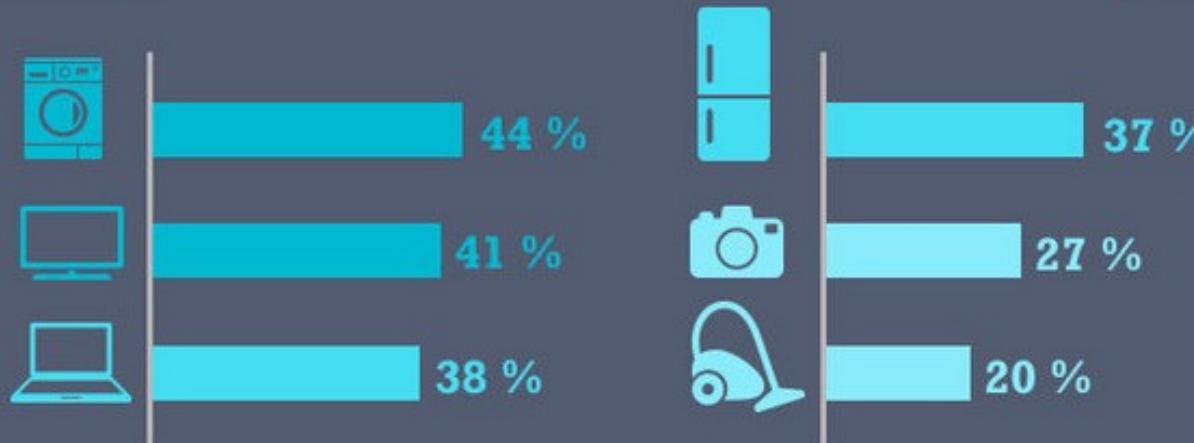
Segments Clients

LES PERSONNES QUI SOUHAITENT CONSERVER ET
INTERAGIR AVEC LEURS GARANTIES



Statistiques de souscription

LE TAUX DE SOUSCRIPTION PAR APPAREIL



LE PRIX DE L'EXTENSION DE GARANTIE



LA DURÉE DE L'EXTENSION DE GARANTIE



Modèle économique

Plusieurs flux de revenus ont été identifiés pouvant être combinés ou adaptés en fonction des besoins et du marché cible :

1. Modèle de revenus basé sur des frais de service :

Guarantify facture aux entreprises des frais de service pour chaque garantie de produit vendu sous forme de NFT. Ces frais peuvent être basés sur un pourcentage du coût du produit, ou un tarif fixe par NFT créé. Les consommateurs pourront stocker gratuitement leurs NFT dans leur portefeuille numérique.

3. Modèle de revenus basé sur les données :

Guarantify collecte des données sur les produits vendus sous forme de NFT et les comportements d'achat des consommateurs. Ces données peuvent être analysées et vendues à des entreprises pour des études de marché ou des stratégies de marketing. Guarantify peut facturer un abonnement mensuel ou annuel aux entreprises pour accéder à ces données.

2. Modèle de revenus basé sur les extensions de garantie :

Guarantify offre aux entreprises la possibilité de proposer des extensions de garantie payantes aux consommateurs, qui peuvent être stockées sous forme de NFT dans leur portefeuille numérique. Guarantify peut facturer à l'entreprise un pourcentage de la valeur de chaque extension de garantie vendue.

4. Modèle de revenus basé sur la publicité :

Guarantify peut afficher des publicités ciblées aux consommateurs dans leur portefeuille numérique. Les entreprises peuvent payer pour afficher leurs publicités en fonction des intérêts et comportements d'achat des consommateurs.

Lean Business Model

KEY PARTNERS

- Entreprises vendant des produits de consommation avec une garantie associée.
- Fournisseurs de solutions blockchain pour le stockage et la gestion des données.

KEY ACTIVITIES

- Développement d'une dapp/site web et gestion de la donnée pour stocker les garanties et les factures sur la blockchain.
- Creation de garanties format NFT.
- Transfert de garantie wallet vs wallet via DAPP

KEY RESOURCES

- Blockchain pour stocker les garanties et les factures à faible coût d'utilisation.
- Serveur decentralisé pour stockage data et NFT

VALUE PROPOSITIONS

- Simplification de la gestion des garanties et des preuves d'achat pour les consommateurs : stockage sur blockchain, sécurisation et traçabilité.
- Facilitation des transactions de produits d'occasion grâce à la garantie stockée sur blockchain, et des transferts de propriété en toute sécurité

CUSTOMER RELATIONSHIPS

- Contact en ligne du service support fournisseur
- Assistance en ligne via FAQ
- Informations liées au support produit dans le NFT

CHANNELS

- Distribution en ligne via un site dédié et une DAPP
- Marketing ciblé sur les réseaux sociaux et les sites spécialisés dans la vente de produits

CUSTOMER SEGMENTS

- Consommateurs qui achètent des produits électroniques et électroménagers de valeur moyenne à élevée.
- Entreprises vendant des produits électroniques et électroménagers, qui cherchent à offrir une expérience de garantie sécurisée et sans tracas à leurs clients.
- Entreprises d'assurance qui offrent des services d'extension de garantie et cherchent à réduire les coûts liés à la gestion des réclamations et à améliorer la satisfaction des clients.

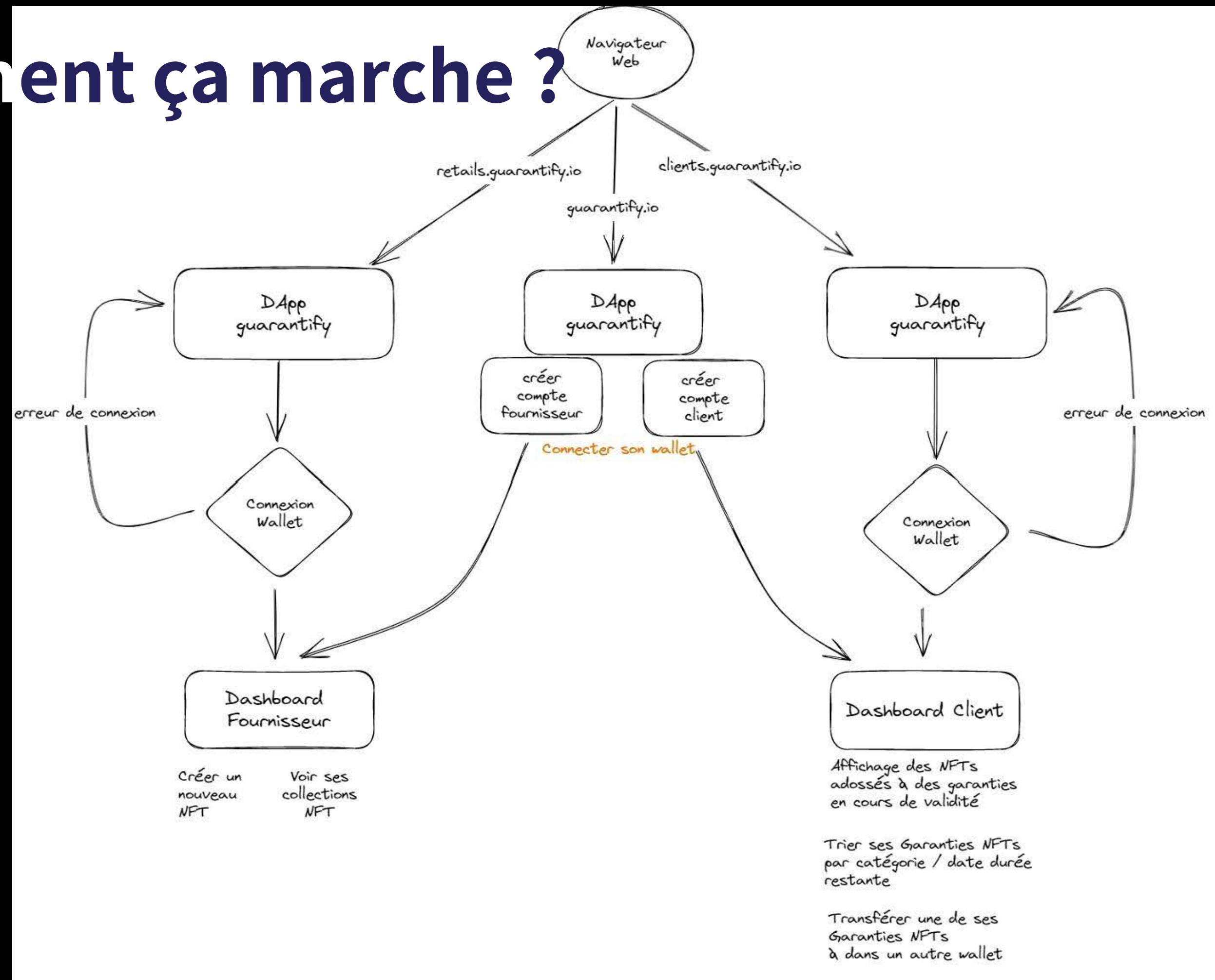
COST STRUCTURE

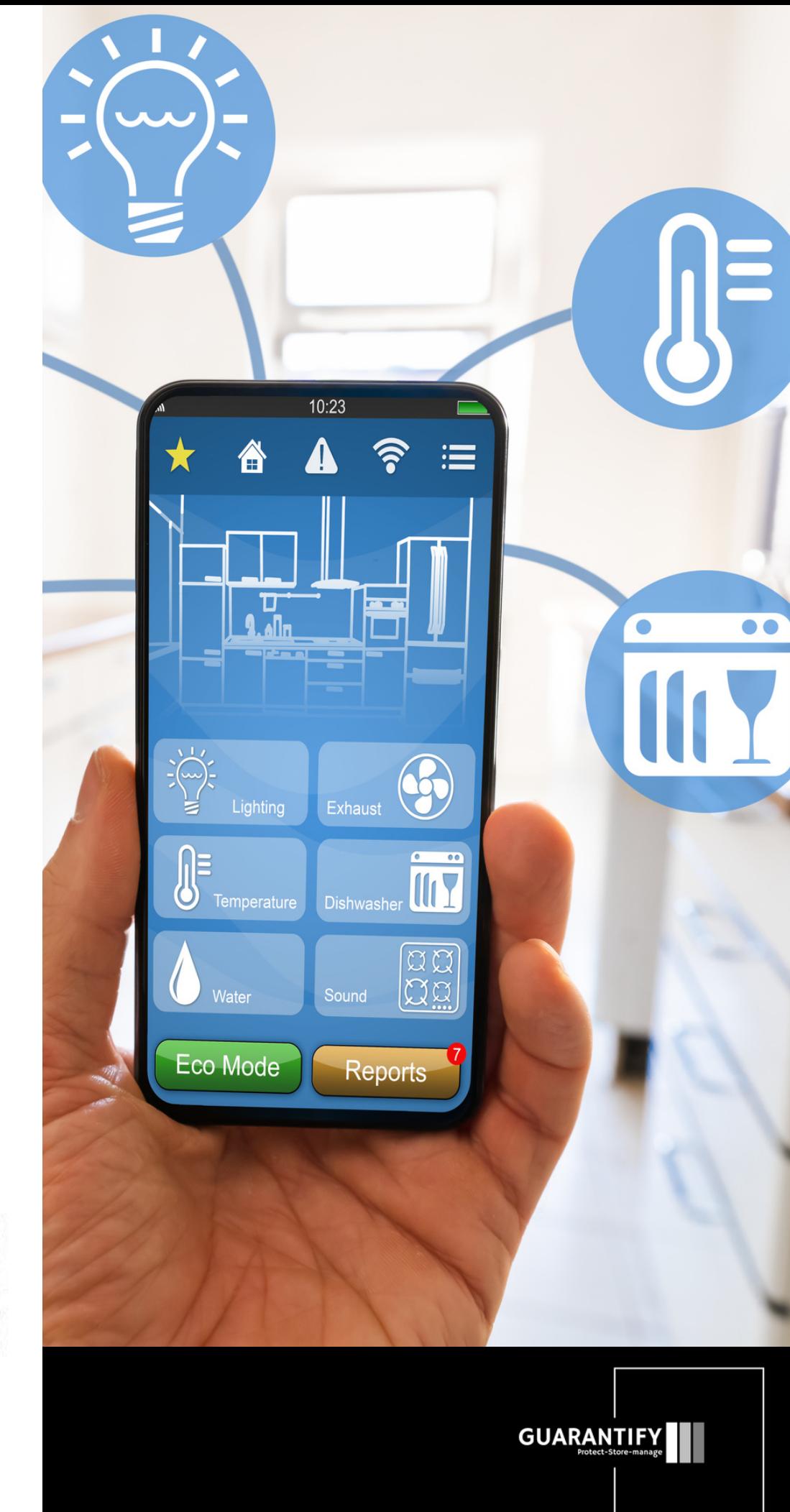
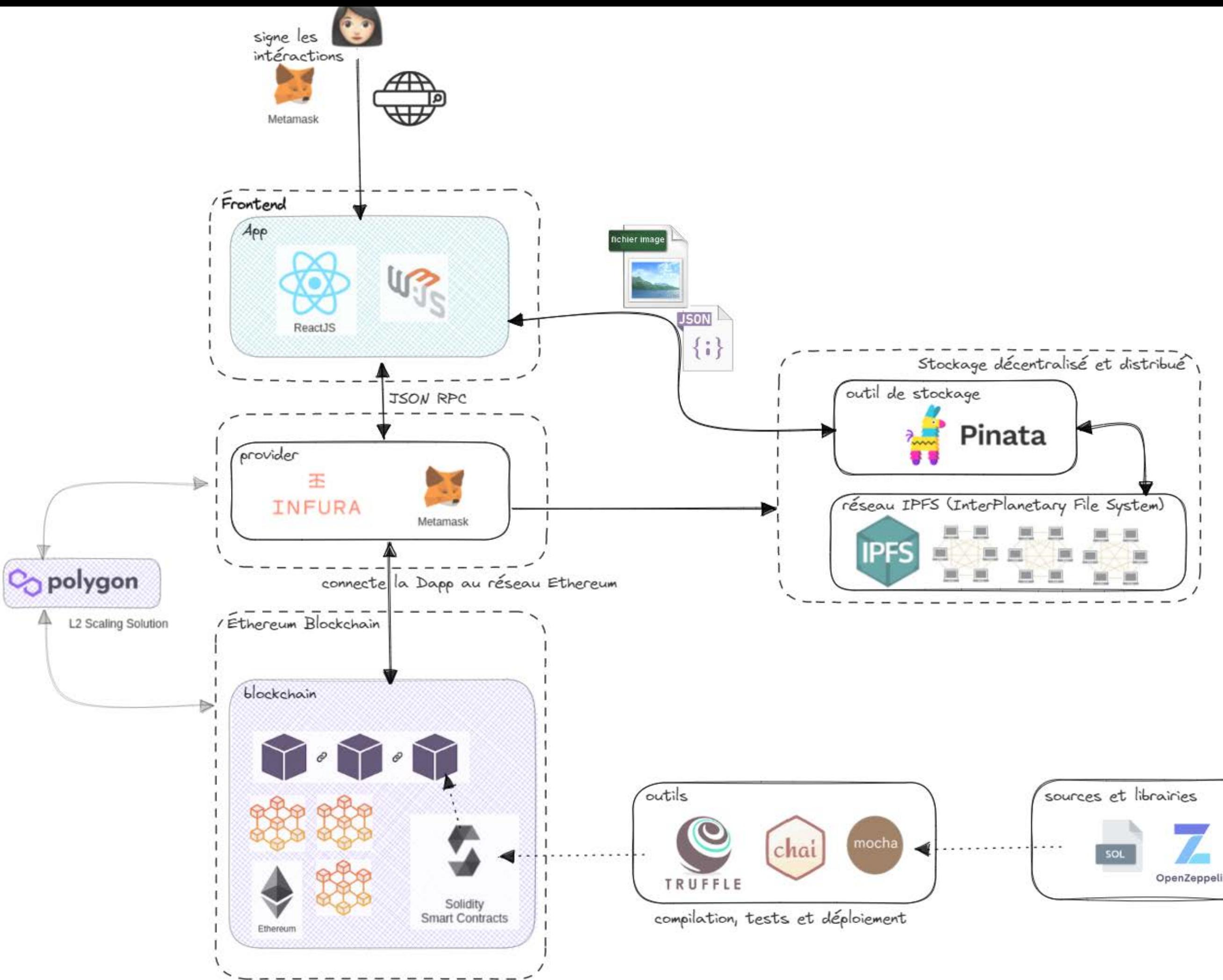
- Fournisseur de solution de stockage blockchain pour la gestion de données
- Coût création NFT, utilisation du smart contract, et transfert NFT.
- Hébergement du site web.

REVENUE STREAMS

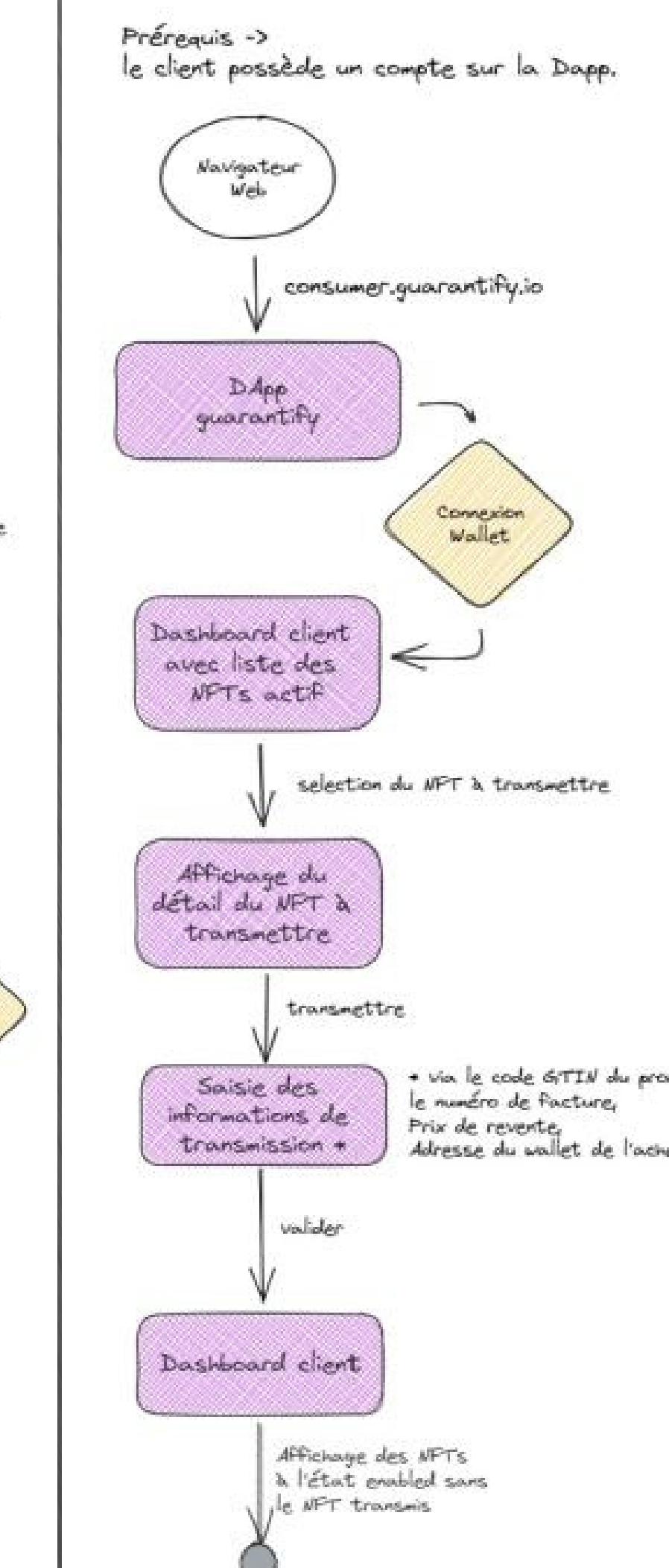
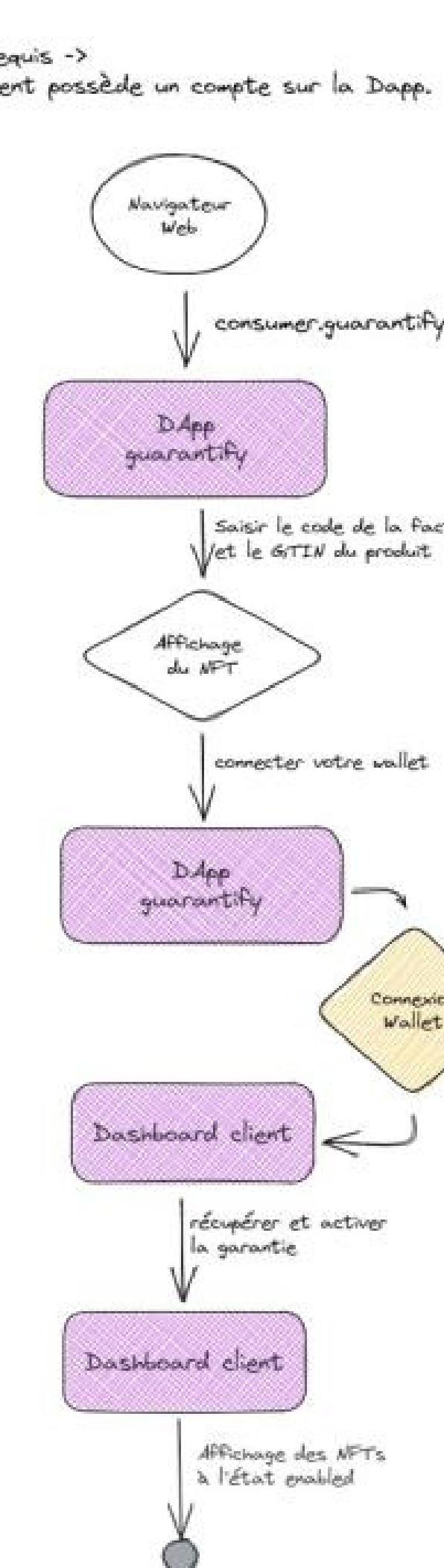
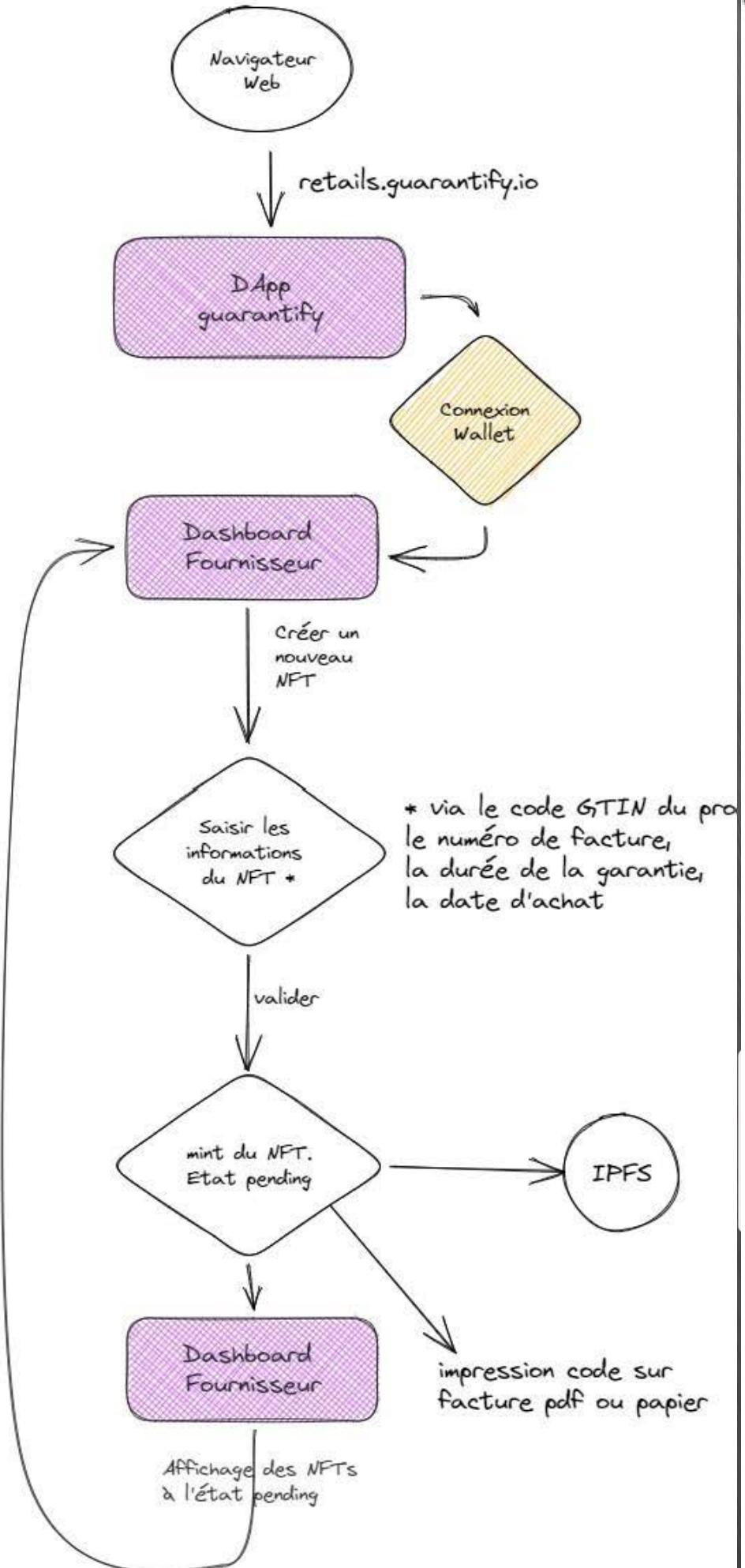
- Abonnement payant pour la gestion des garanties et des factures.
- Frais mint NFT 2%
- %age sur vente extension de garanties via Guarantify
- Vente de données statistiques et reports

Comment ça marche ?

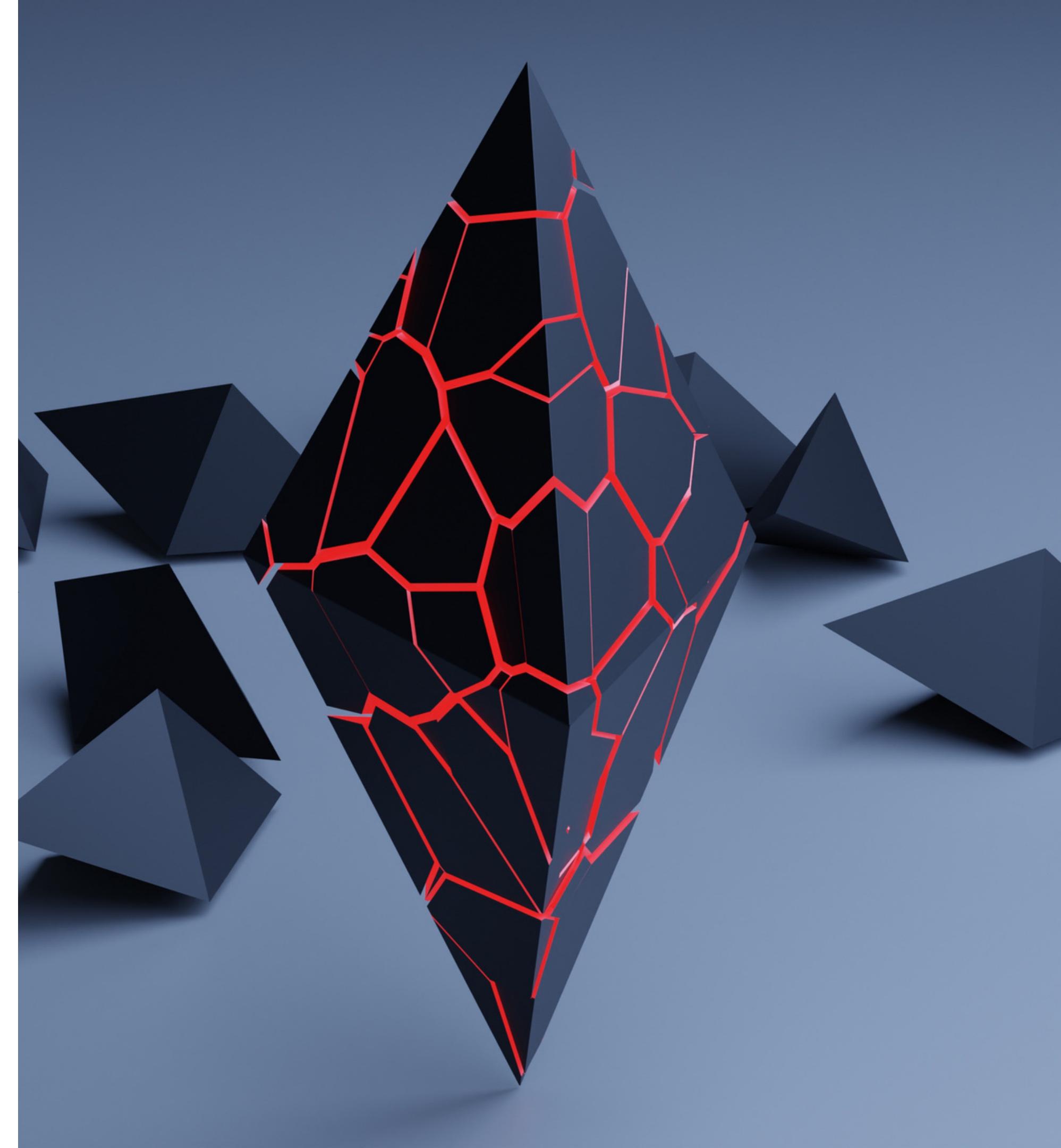
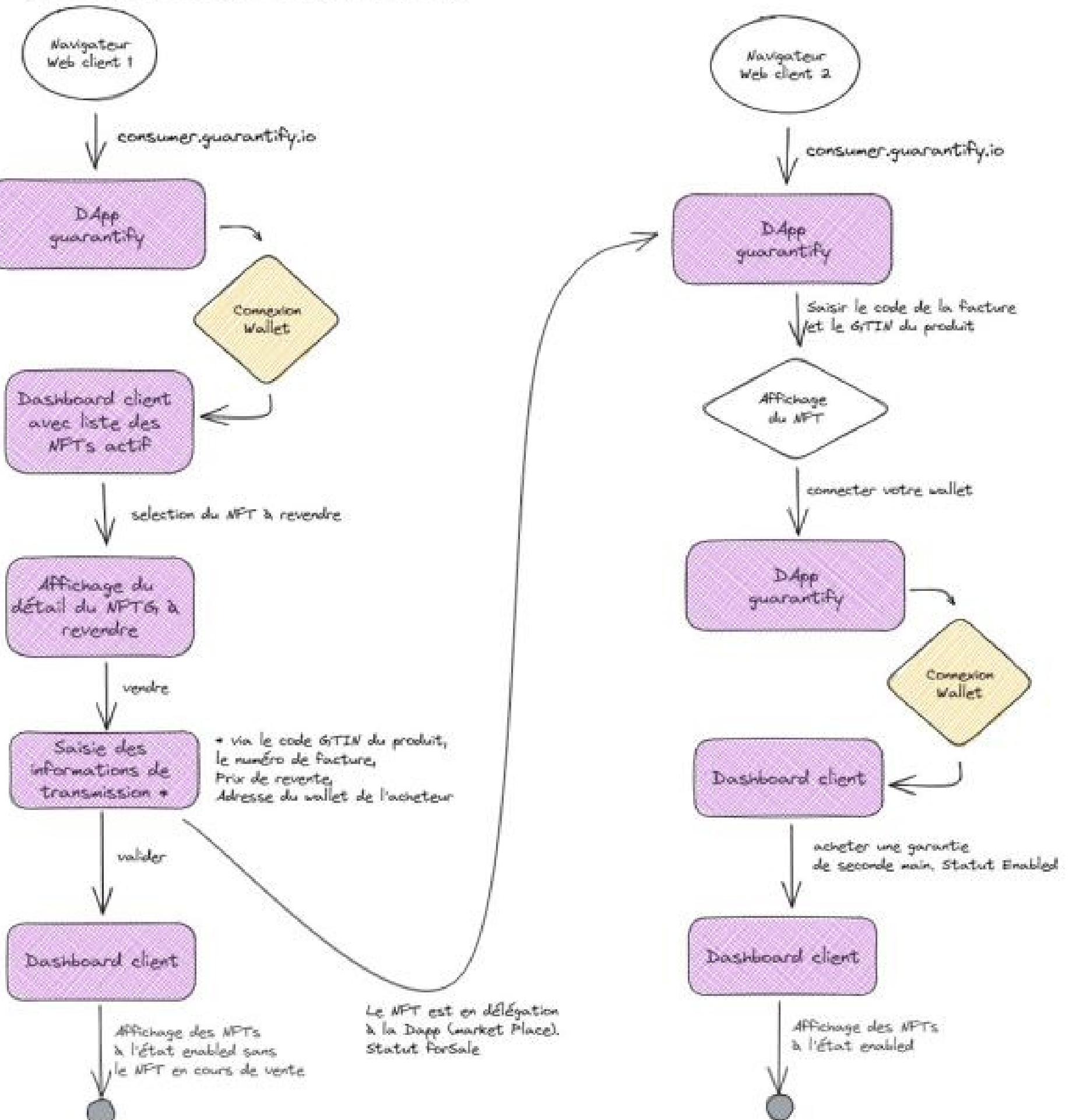




Prérequis -> le fournisseur de la garantie possède un compte sur la Dapp



Prérequis →
les 2 clients possèdent un compte sur la Dapp.

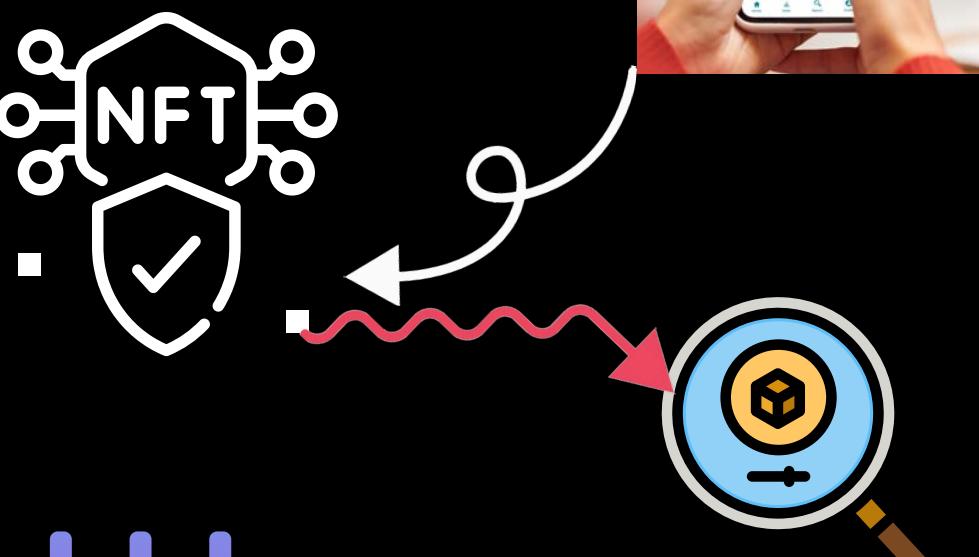


Guarantify workflow

1. Les entreprises créent un NFT de garantie pour chaque produit vendu, en y incluant les informations nécessaires telles que le produit, le client, la période de garantie, etc.



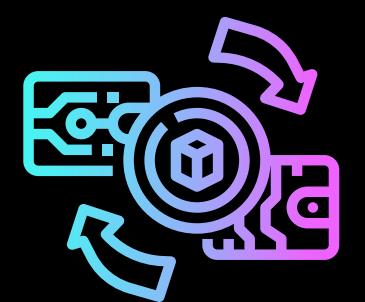
2. Les consommateurs peuvent stocker facilement leurs NFT dans leur portefeuille numérique, et présenter ce NFT en cas de besoin pour faire valoir leur garantie.



3. Les NFT sont stockés de manière sécurisée et décentralisée sur la blockchain, éliminant ainsi les risques de perte ou de falsification des garanties.



4. Les entreprises peuvent vérifier rapidement et facilement l'authenticité des garanties en scannant le NFT correspondant.



5. En fin de période de garantie, les clients reçoivent automatiquement un rappel pour les informer d'une éventuelle prolongation de garantie disponible.

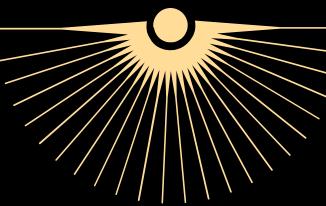
6. Les vendeurs de produits d'occasion peuvent transférer la garantie à un autre particulier via la blockchain.

Cette solution permet de centraliser les garanties de façon numérique pour faciliter leur gestion pour les consommateurs et les entreprises, tout en offrant une transparence totale et immuabilité grâce à la blockchain.

Roadmap

GUARANTIFY

Protect-Store-manage



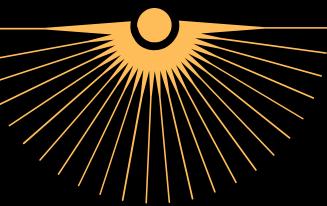
Q1 2023

- Mise en place d'une équipe de développement et de conception de l'interface utilisateur.
- Développement de la Dapp pour la gestion des garanties et des NFT.
- Test et amélioration de la Dapp.



Q2 2023

- Recherche et établissement de partenariats avec des distributeurs et des constructeurs



Q3 2023

- Lancement de la Dapp sur le marché avec une stratégie de communication ciblée pour toucher les segments clients identifiés dans l'étude de marché.
- Formation et accompagnement des distributeurs et des constructeurs pour assurer une utilisation optimale de la Dapp.



Q4 2023

- intégration de chatbots pour un support client plus efficace.
- Déploiement de la Dapp dans d'autres pays, en commençant par des pays européens

Conclusion

En conclusion, notre projet Guarantify offre une solution innovante et sécurisée pour la gestion de garanties de produits via des NFT.

Nous avons identifié une réelle problématique pour les consommateurs et les entreprises liée à la gestion des garanties,

ainsi que des opportunités de développement pour notre projet.

Grâce à la technologie blockchain, nous offrons une solution efficace, transparente et décentralisée pour gérer les garanties et les extensions de garanties.

Nous sommes convaincus que notre solution peut répondre aux besoins des consommateurs et des entreprises en matière de gestion des garanties de produits, tout en offrant des débouchés commerciaux intéressants.

A Bientôt sur

