DRINKR BUSINESS CANVA

PROBLEMS

On a de plus en plus de mal à faire de nouvelles rencontres et à sortir de notre zone de confort

EXISTING ALTERNATIVES

apero finder
The bar corner

SOLUTION

Regrouper les gens dans un lieu commun pour y faire des rencontres

Le bar

KEY METRICS

Nombre d'utilisateurs Nombre de bars (clients) Nombre de j'ai soif par utilisateur

UNIQUE VALUE PROPOSITIONS

On propose à l'utilisateur un jeu de piste durant lequel ils rencontreront des gens, pour trouver un bar.

Ils decouvriront le bar seulement une fois sur place

HIGH LEVEL CONCEPTS

drinkr = meetup dans un bar

UNFAIR ADVANTAGE

Étant des étudiants, on a accès aux campus, et on peut donc atteindre un population très susceptible d'utiliser l'application

CHANNELS

Communication avec des potentiels utilisateurs (pub ou bouche a oreille) presence sur les reseaux sociaux.

Demarchage de bars et proposition d'essai gratuit du service

CUSTOMER SEGMENTS

Clients

Les bars : Apport de nouveaux clients

Utilisateurs

Personne de 18 à 40 ans souhaitant vivre de nouvelles experiences sociales OU passer un moment convivial avec ses amis

EARLY ADOPTERS

Etudiants

Jeune actif

COST STRUCTURE

Instance AWS pour démarrer: t4.gsmall: 8€/mois

Cout d'une infrastructure scalable chez AWS : 73€/mois

REVENUE STREAMS

Abonnement mensuel pour les bars (nos clients) justifié par l'apport de nouveaux clients.

Un abonnement avec plusieurs niveaux qui demarrerait à 99€/mois et qui pourrait monter plus si le bar souhaite etre plus mis en avant.