

PRESENTATION DE BATCHKicréa

BATCHKicréa, est un Accélérateur, une Banque, Générateur et Hôtel d'entreprises, sous l'insigne d'un Centre Numérique Appliqué et Pluridisciplinaire. Nous œuvrons au développement des Petites et Moyennes Entreprises.

I. Notre offre de services :

- *Accompagner les prometteurs dans les démarches administratives et sociales,*
- *Développer chez les prometteurs, les capacités de montage de leurs projets,*
- *Réaliser les plans stratégiques, commerciaux, administratifs et comptables,*
- *Mettre à leur disposition pendant les phases d'amorçage et de croissance, un accompagnement spécifique (Pépinière d'entreprise), représenté par des moyens humains et matériels de suivi de leurs activités,*
- *Mettre à leur disposition un réseau de partenaires financiers locaux et internationaux désireux d'investir dans des projets viables et générateurs, des profits à travers une société de capital-risque.*

Ainsi, notre projet vise deux objectifs à moyen terme (5 ans) : accompagner 2500 jeunes prometteurs dans la phase d'identification et de lancement de leur projet (Startup), mais également dans la phase d'amorçage et de croissance (pépinière d'entreprise). A long terme, créer la BATCH High Business School offrant des MBA en ingénierie des Affaires, puis le programme MIT en partenariat avec MIT Macédoine.

II. Nos canaux de distribution :

Les réseaux sociaux ;
La presse écrite ;
La presse audio ;
La presse visuelle ;
Locaux (siège social).

III. Segments clients :

- Les associations ;
- Les coopératives ;
- Les chômeurs ;
- Les étudiants ;
- Les jeunes non scolarisés ;
- Les organisations ;
- Les professionnels ;
- Les porteurs d'idée projet et de projet ;
- Les PME/PMI ;
- Les Startups, Scal-up.

IV. Secteurs d'activités cibles :

- Agriculture, Agrobusiness, Agri Tech ;
- Agroalimentaire ;
- Le BTP et l'immobilier ;
- L'élevage et pisciculture ;
- La couture (styliste et modéliste) ;
- Le Développement Durable ;
- Le Digital ;
- L'environnement et le Tourisme ;
- L'Informatique et les Télécommunication ;
- L'Hébergement et la Restauration (Hôtellerie) ;
- Les TCI ;
- Le Numérique ;
- La métallurgie ;
- Autres...

V. Modèle économique :

- Bannière publicitaire ;
- Frais d'adhésion à l'ONG ;
- Frais de formation ;
- Service personnalisé ;
- Site de vente en ligne ;
- Séminaires lucratifs ; - 5 à 10% des affaires gérées ; - 25% de prise de participation.
- Webinaire et e-learning.

VI. Structure de coût :

- % des ventes de services en ligne ;
- Locaux
- Site Web et Mobile ;
- Salaires ;

VIII. Ressources clés :

- Application Web et Mobile ;
- BATCHMarket.com ;
- Les Campagnes publicitaire et marketing trimestriel ;
- Maintenance de l'Application Web Mobile ;
- Maintenance des outils informatiques et matériels technique ;
- Locaux ; - Personnel (20 subventionnés) ; - Produits des créateurs.

IX. Relation client :

- Communauté ;

- Email ;
- Evènement régionaux ;
- Marketing de réseau ;
- Site Web et Mobile ;
- Réseaux sociaux ;

X. Activités clés :

- Développement et gestion de l'Application Web et Mobile ;
- Développement et gestion de BATCHMarket.com
- Animation de la communauté ;
- Développement et gestion de projet clients ; - Coaching et Mentoring ; - E-learning.
- Formation certifiant et diplômant.