

Not Just You

Rappel du brief

Créer une start-up s'inscrivant dans la Tech for good, avec un Produit Minimum Viable (PMV), en vue d'une levée de fonds.



Sommaire

- - Problématique
- Problématique 03 Analyse marché
 - Marché et concurrence
 - Diagnostic

- La Start-up
 - Présentation générale
- 04 Les raisons d'investir
 - Secret Sauce
 - Demo
 - Roadmap







02

La Start-up

Présentation générale



Présentation générale - L'équipe NJY



Lëhna Fondateur



CécileDirectrice Marketing



Laëtitia Co-fondateur



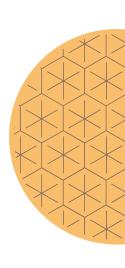
Christine Dev / UX



Wisseme DA



Nathan Directeur Financier





Présentation générale - Not just You

3%

Population ayant eu des pensées suicidaires

15

Millions d'adolescents en France 1/5

Des adolescents souffrant de troubles liés à la puberté

-50%

Des jeunes de -15 ans développent des troubles 98,7%

Des jeunes connectés



O3 Analyse de marché

Marché & concurrence Diagnostic



Les opportunités

- 1. Concurrence peu présente voire inexistante
- 2. Marché du bien-être en pleine croissance
- 3. Nombre d'adolescent en constante évolution
- 4. Nouvelles générations plus plongées dans le monde adulte
- 5. 98,7% des jeunes connectés (apps, web)
- 6. Possibilité d'effectuer de nombreux partenariats
- 7. 50% des adolescents rencontrent des problèmes mineurs ou majeurs dans leur vie



Ciblage potentiel

Cible principale



Adolescents Âgés de 15 à 18 ans Coeur de cible



Adolescents Âgés de 11 à 15 ans Cible secondaire



ParentsAiguiller leurs enfants



Business Model

Partenaires clés



Activités clés



Proposition de valeur

Relation Client







- Collèges
- Psychologues, psychiatres, pédopsychiatres, gynécologues, médecins généralistes
- Entreprises éthiques ou en phase de le devenir

ā

Application permettant aux adolescents de s'informer sur des sujets les concernant, s'affiliant au développement personnel et psychologique "Pour ne plus se sentir seul(e)"

- L'attention particulière portée autant sur les sujets complexes principaux que sur les détails
- Une plateforme innovante et unique, en accord avec les besoins de la cible

- Interactions via les réseaux sociaux
- Stand orientation scolaires
- Chatbot

• Coeur de cible :

11-15 ans

- Cible principale : 15-18 ans
- Cible secondaire:
 Parents pour aiguiller leurs enfants

Ressources clés



- Investisseurs
- Corps médical

Canaux



- Application mobile + progressive web app
- Affiches dans les bibliothèques des collèges
- Interventions dans les collèges

Structure de coûts

- Création et gestion de la plateforme
- Rémunération des professionnels de santé
- Rémunération de l'équipe
- Frais de fonctionnement
- Coût marketing, coût logistique



Flux de revenus

- Partenariats
- Actions publicitaires
- Téléchargement de l'application





Concurrence

- 1. Concurrence ciblage mixte : Homme & Femme
 - a. Madmoizelle.com / Aufeminin / Elle / Le journal des femmes
 - b. Masculin.com / Very Good Lord / 100masculin / Trucs de mecs
- Concurrence adolescents:
 - a. Sites et applications de rencontre
 - b. Articles sur des sites de santé
 - c. Blogs
- 3. Aucune plateforme ou application dans le même style
 - a. Aucun lieu sûr

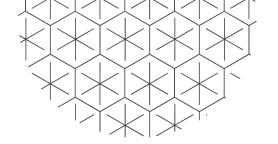




Les raisons d'investir

Secret Sauce Demo Roadmap





Secret sauce



Secret Sauce



Notre intérêt pour la/les future(s) génération(s) et la relation directe entre les besoins exprimés et le contenu partagé

Contenus rédigés uniquement par des professionnels, dans le but d'éviter la désinformation





Charte graphique

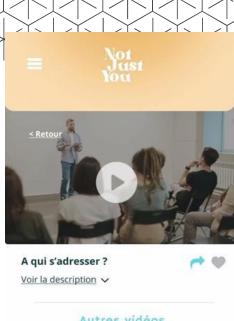
Mot Just You





Prototype

Présentation des maquettes









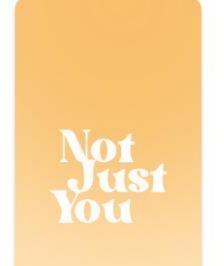










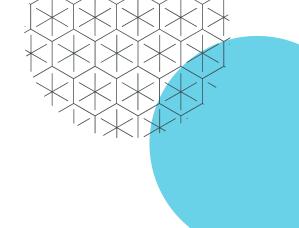














Avez-vous des questions?

