



1. Tarification unique par type de service

- Tous les prestataires appliquent les mêmes prix fixes par région et par type de prestation.
- Pas de distinction “standard/premium” : c’est la qualité du travail livré et le respect des règles qui font la différence à long terme, pas le statut.

Exemple :

Service	Prix (Région A)	Prix (Région B)
Ménage à domicile (2h)	10 000 CDF	12 000 CDF
Garde d’enfants (jour)	25 000 CDF	30 000 CDF
Repasseage (panier moyen)	8 000 CDF	9 500 CDF

Les prix sont ajustés par zone géographique, mais identiques pour tous les talents de la zone.

2. Règlement strict = professionnalisation

- Lorsqu’un prestataire s’inscrit, il s’engage sur un contrat clair : respecter la grille tarifaire, les horaires, les engagements clients.
- L’argent est versé après validation du client, donc le sérieux devient obligatoire pour être payé.

3. Pourquoi ce modèle peut cartonner

- Simplicité pour les clients : ils savent à quoi s'attendre.
- Moins de conflits tarifaires : tout est prédéfini.
- Tous les prestataires sont vus comme des professionnels à part entière, quel que soit leur profil.

Et pour motiver la qualité sans créer de hiérarchie :

- Tu peux offrir des récompenses invisibles aux meilleurs (ex : priorité d'affichage, frais réduits, invitations à des projets privés)... sans créer de "castes".