

# OCTOPULSE

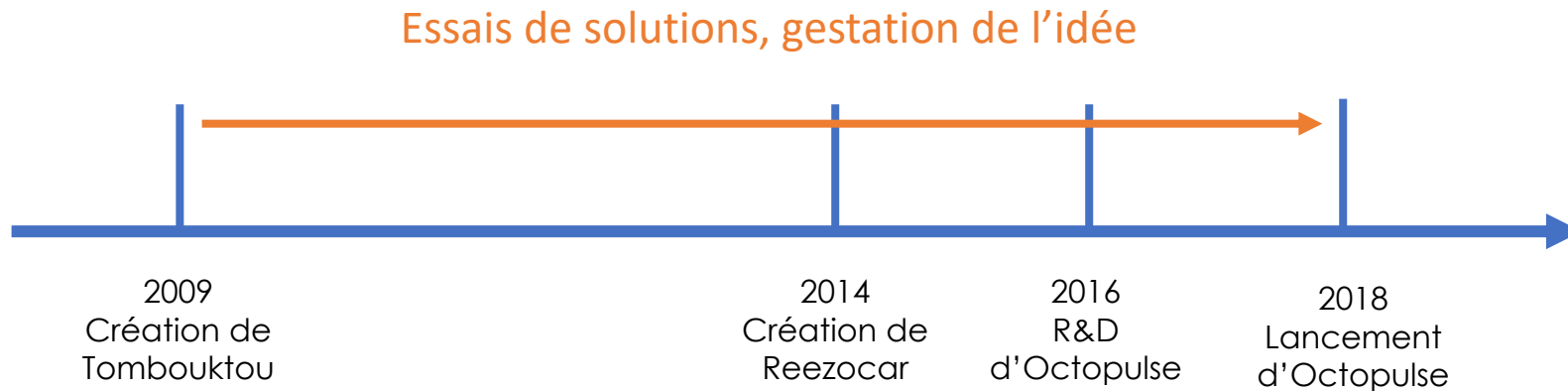
**BOOSTER DIGITAL**

**La solution pour piloter et pulser son positionnement digital**

# Des entrepreneurs confrontés à la croissance digitale

## Génèse

- La recherche de solutions techniques d'un CTO pour mettre en place une stratégie de présence digitale, afin d'augmenter le trafic sur un site internet
- Conviction du SEO, mais pas de solution ou prestataire de référence
- Expériences avec des agences et outils SEO

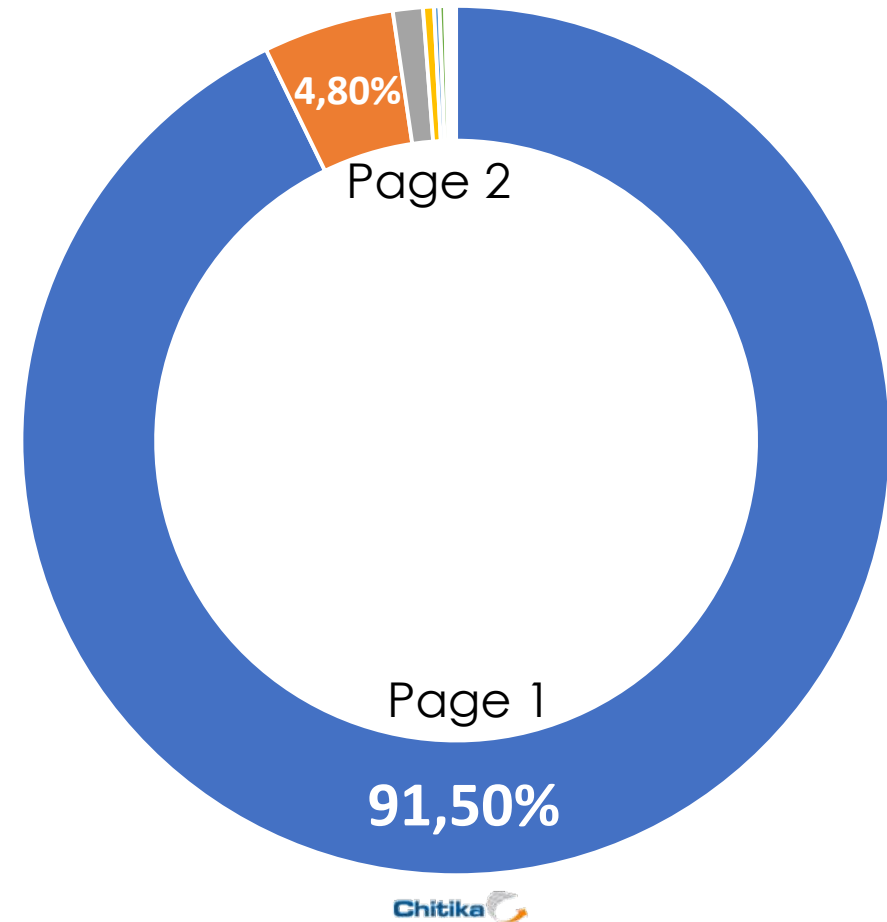


# Être en 1<sup>ère</sup> page de Google ou ne pas exister

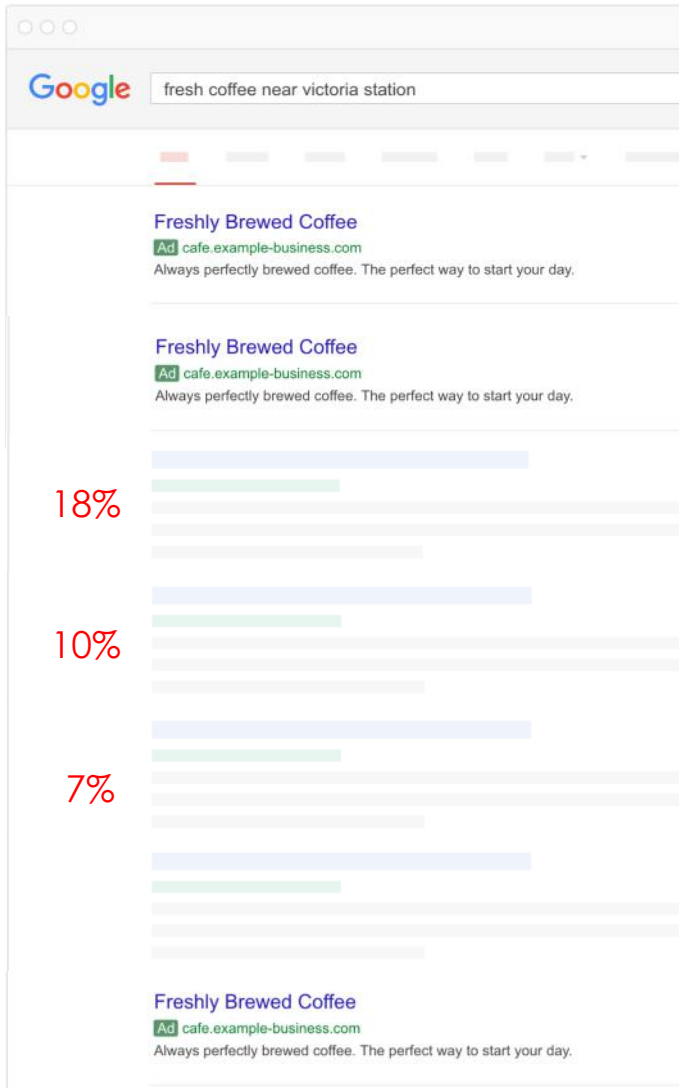
## Contexte

75% des internautes ne vont jamais jusqu'au bout de la 1<sup>ère</sup> page de résultats Google

Suivre les règles du jeu de Google est indispensable pour **rester en tête des résultats** et **générer du trafic qualifié**



# Deux leviers principaux pour améliorer sa présence dans Google Contexte



**SEA/SEM:** *Search Engine Advertising/Marketing*  
Annonces Google

- Système d'enchères flou

**SEO:** *Search Engine Optimization*

Amélioration de la structure des pages internet pour être « Google compliant »

- Technique, fastidieux, réservé à ceux qui ont la connaissance ou les moyens financiers

**Le SEO est déterminant car 83% du trafic de Google est organique ou naturel**

# Le digital comme arme de prospection massive

## Contexte

**93%** des expériences en ligne commencent sur un moteur de recherche

**78%** des recherches mobiles mènent à un achat hors-ligne

Le content marketing est **41%** plus rentable que le SEA

Taux de conversion de **14,6%** pour le SEO

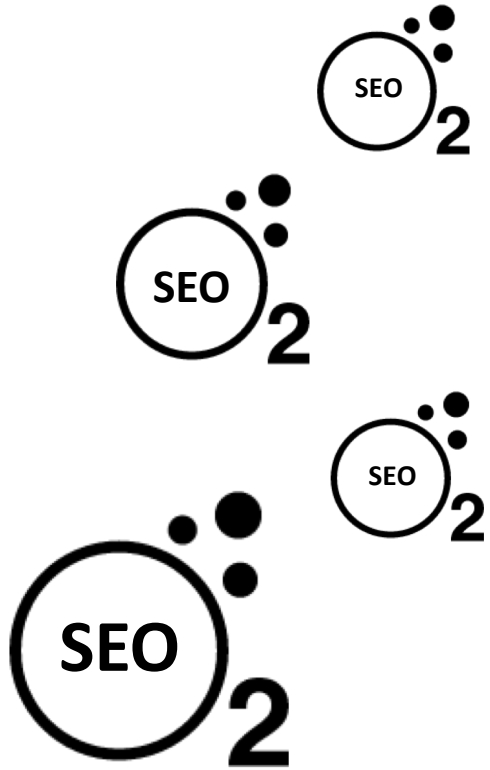
vs.

**1,7%** pour le mailing et la publicité papier



# SEO is in the air

## Contexte



Le SEO, à travers la puissance de l'analyse de la data est partout, sous notre nez

Il nous influence en permanence

Il détermine nos goûts, nos opinions, nos habitudes, nos comportements d'achats

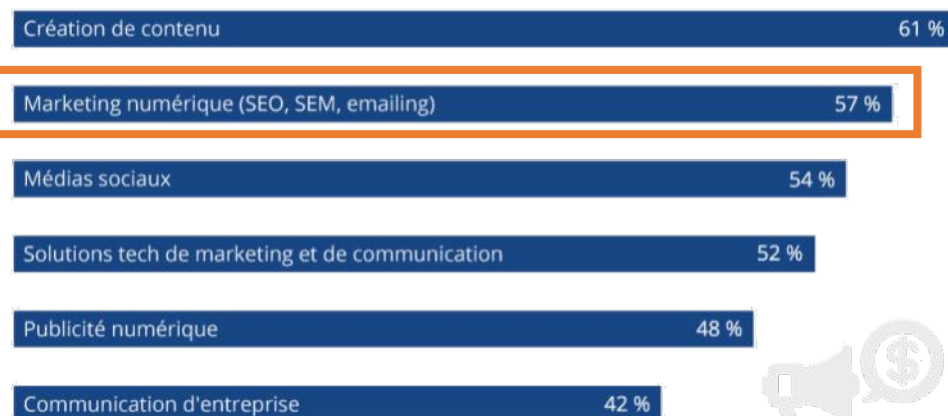
**Maîtriser le SEO = maîtriser l'information visible**

# Des budgets marketing digital en hausse

## Contexte

### Les dépenses marketing de 2018

% de répondants qui souhaitent investir leur budget dans les domaines suivants



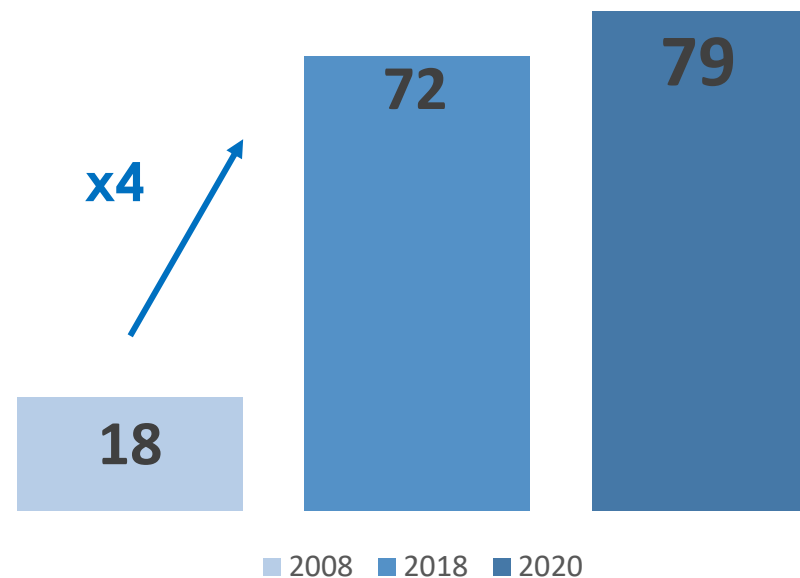
Enquête menée auprès de 165 professionnels de la communication et du marketing dans 100 entreprises en Europe, Asie Pacifique, Moyen-Orient, Afrique et aux États-Unis.  
Source : Cognito



statista



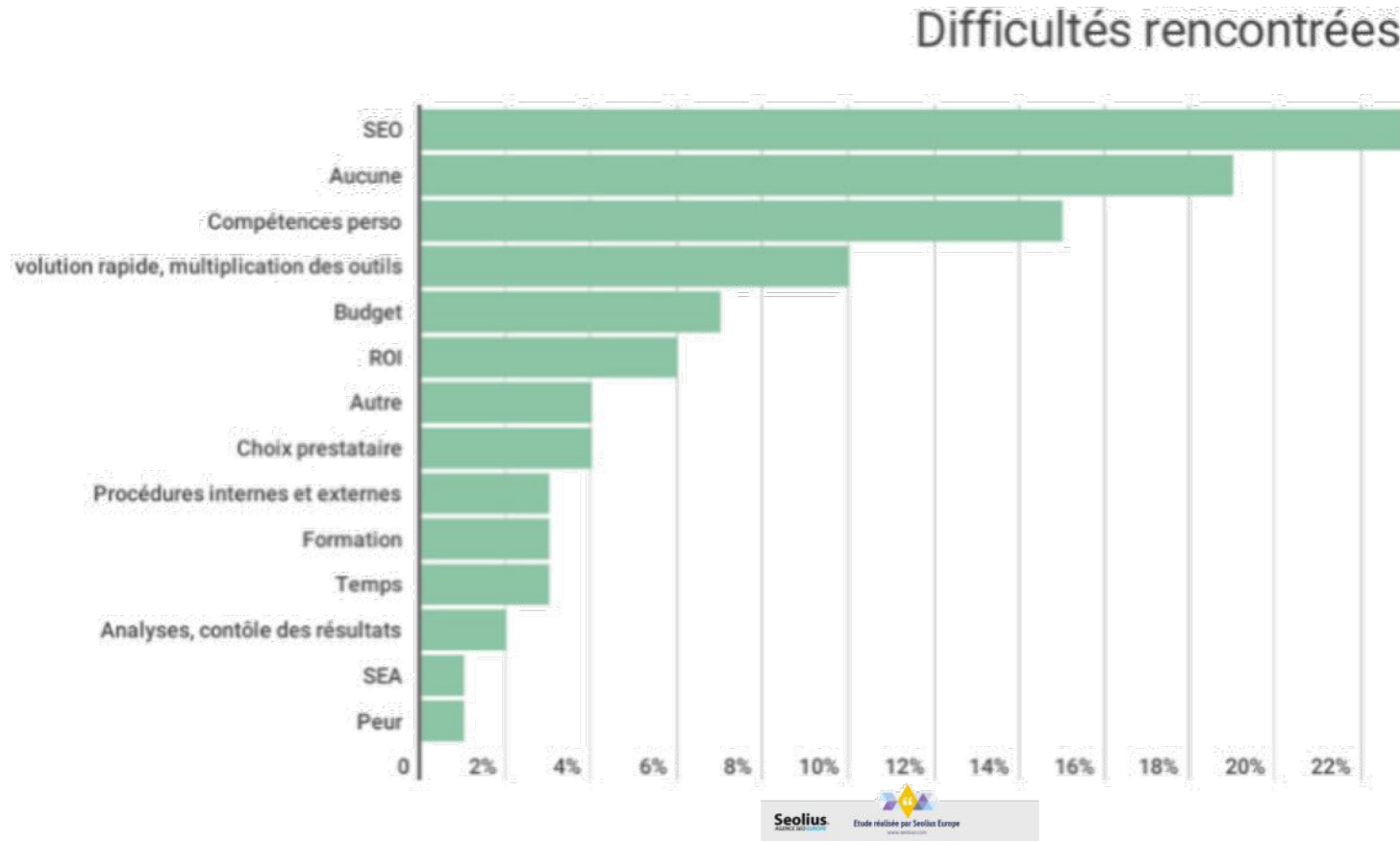
### Budget SEO en Mds de \$



70% des PME augmenteront leur budget marketing numérique cette année, au détriment du marketing terrain

# Le SEO est la plus grande souffrance numérique pour les entreprises

## Marché



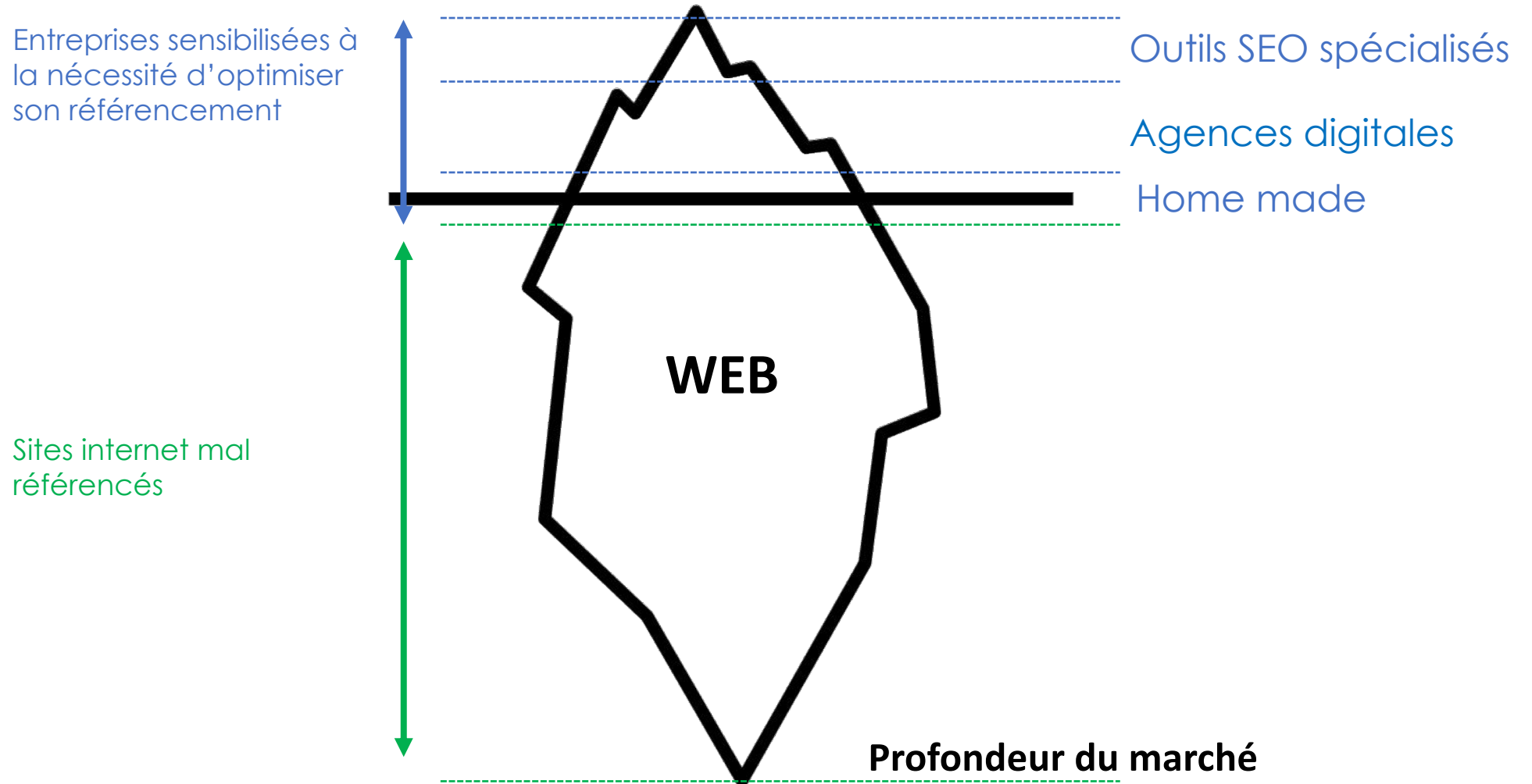
Principaux obstacles:

- Concurrence
- Des compétences techniques pointues
- L'appel à des prestataires
- Google modifie en permanence ses algorithmes et critères de référencement
- Le temps investi
- Les investissements nécessaires


















# La majorité des entreprises n'atteignent pas leur maturité digitale

Marché



# Quelles solutions existantes?

Marché

	Agences digitales	Agences SEO	Outils SEO
Facilité de mise en œuvre			
Souplesse/Maîtrise			
Appropriation des compétences			
Rapport qualité/prix			
Performance			
	Publicis, SoLocal, Atos, Exaegis, Altima, Linleo,...	Référencement.com, Orix Média, Eskimoz, 1 <sup>ère</sup> Position,...	SEMrush, MOZ, Majestic SEO, Ahrefs, Botify, OnCrawl,....

# Des prix de prestation très variables

Marché

L'acompte mensuel: 750-5.000€

Le contrat à prix défini et fixe:

Contenu: 0,15-0,50€/mot

Audit de contenu: 500-7.500€

Audit de référencement: 500-7.500€

Réseaux sociaux: 500-3.000€

Prix lié à un projet: 1.000-30.000€

Consultations horaires: 100-300€/heure

Embauche d'un spécialiste SEO: 36.000€/an pour un junior

**La véritable valeur des efforts SEO ne se voit généralement pas les premiers mois**

# Devenir le 1<sup>er</sup> outil pour booster sa présence digitale

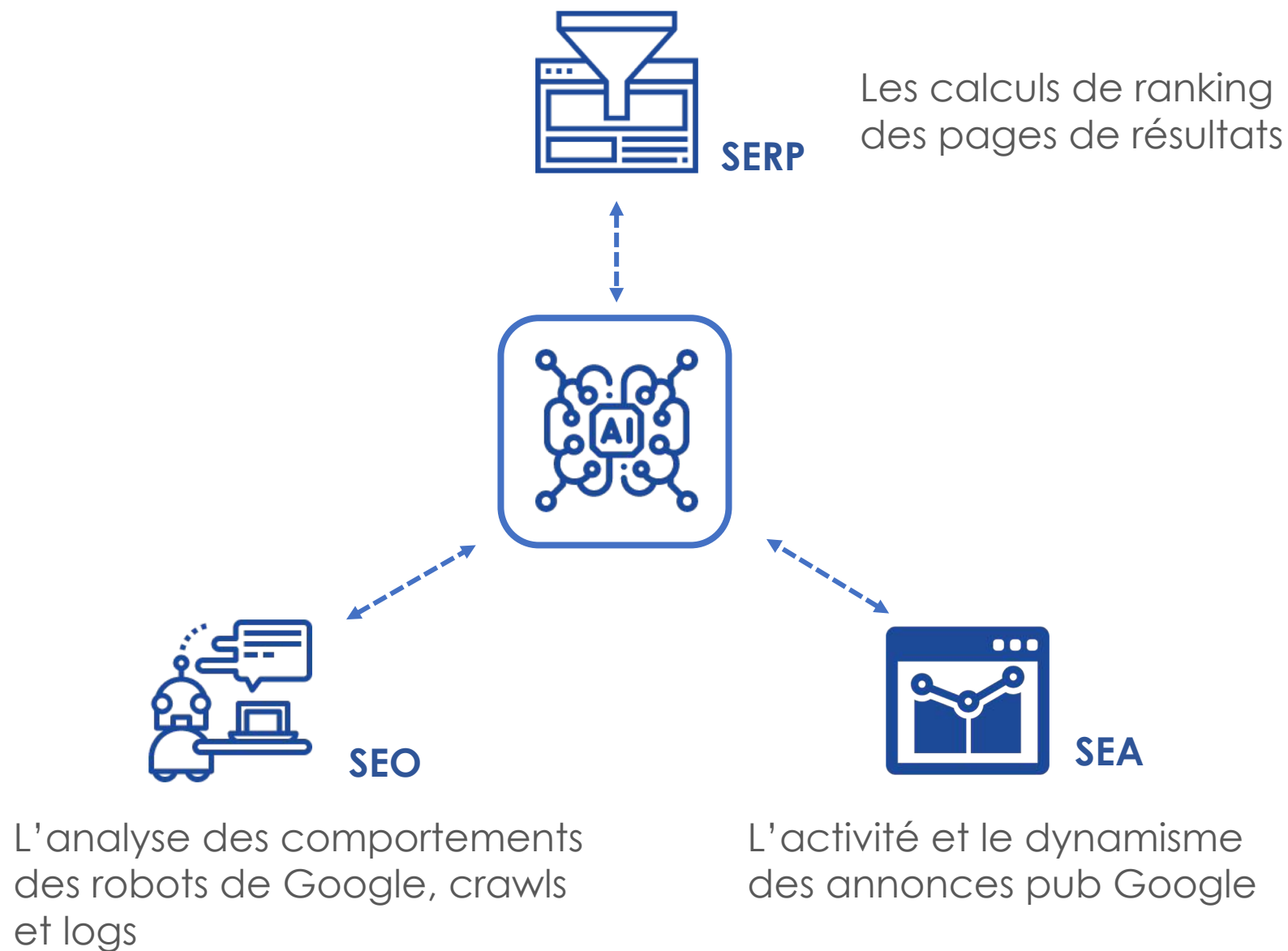
Ambition

- Vulgariser et démocratiser le positionnement digital grâce à une solution automatisée
- Donner le contrôle aux entreprises pour optimiser facilement leurs dépenses de marketing numérique
- Permettre aux entreprises de s'approprier facilement une compétence pointue à moindre coût
- Donner aux entreprises l'occasion d'être pertinente sur leur marché

**Un booster de présence digitale pour transformer le positionnement digital en  
« DO IT YOURSELF »**

# Une intelligence unique de traitement de la data...

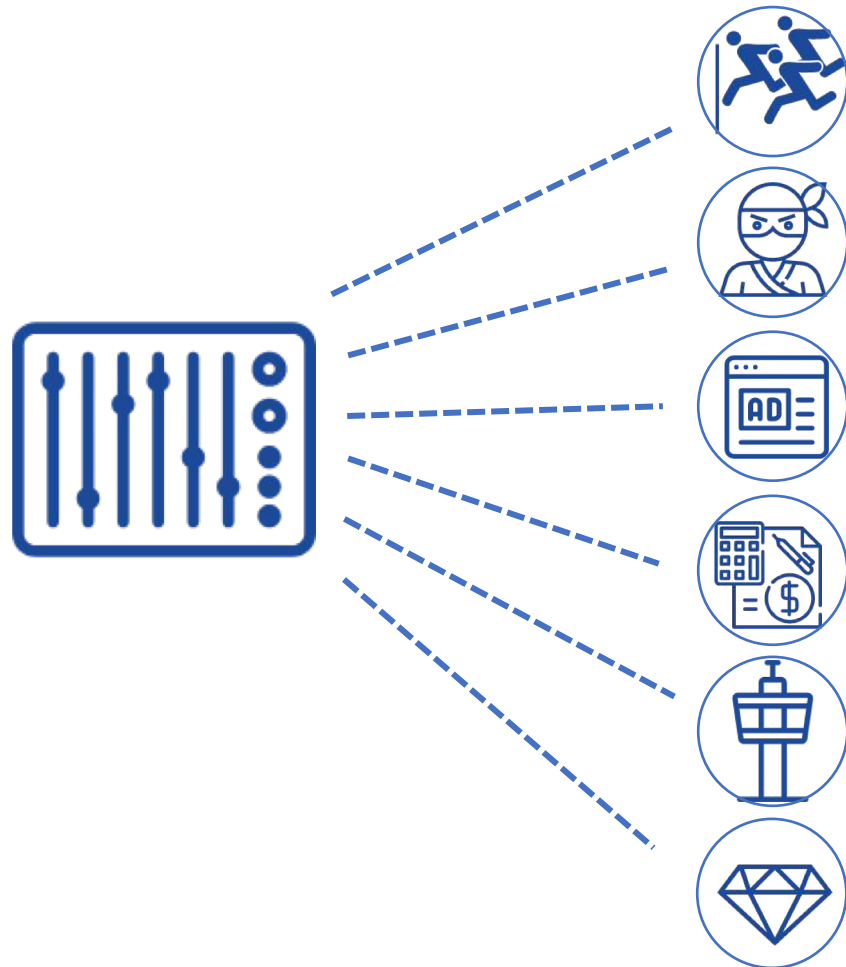
Octopulse



# .. Au service d'une solution souple et globale

Octopulse

Un poste de pilotage **freemium** unique pour booster son trafic management avec une liste de tâches pour:



**Analyser sa concurrence**

**Diagnostiquer** son potentiel SEO et **faire appel à notre réseau de freelances**

Engager des actions **SEA** pour booster sa présence digitale, améliorer son contenu et netlinking

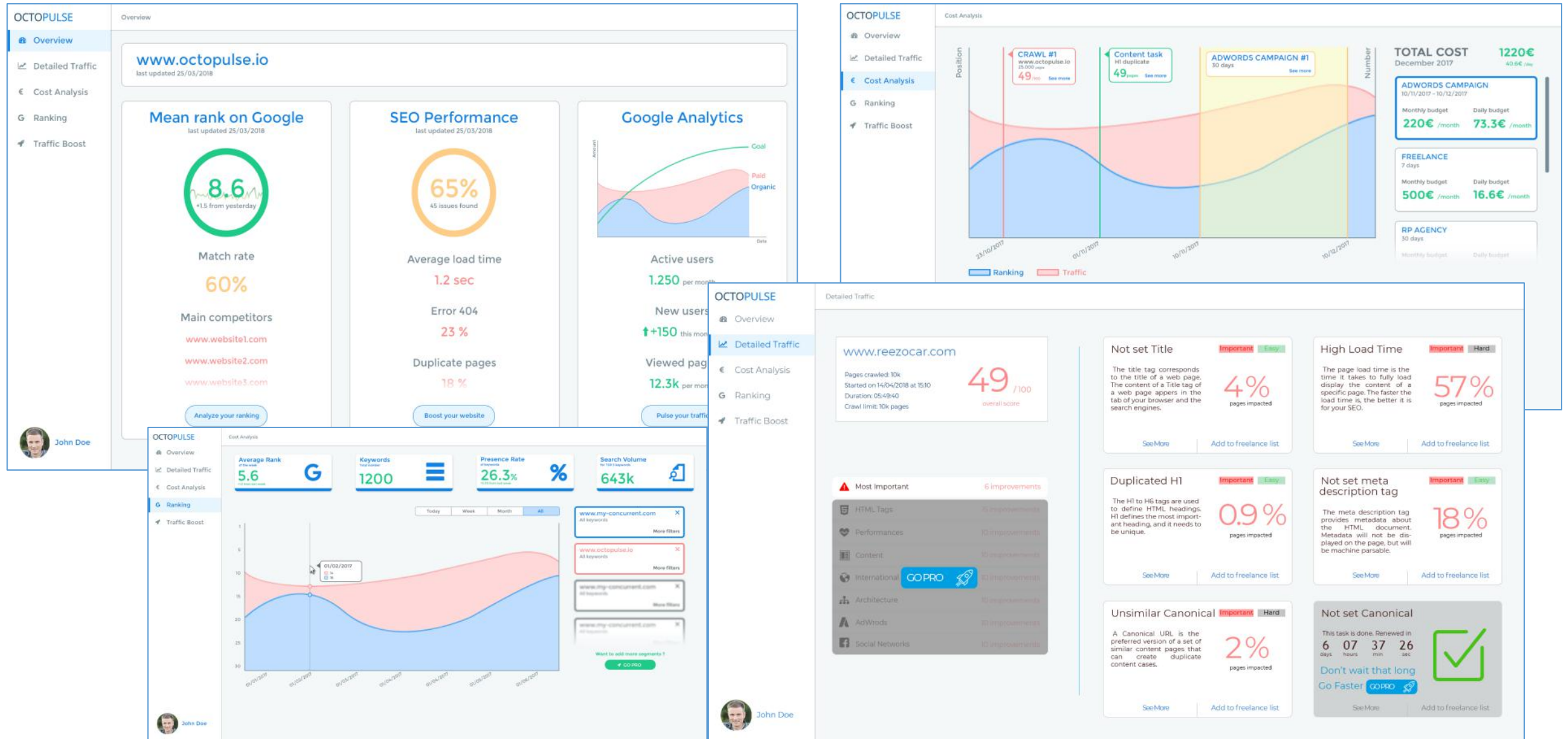
**Mesurer et budgéter**

**Veiller** sur les critères Google

**S'abonner pour des fonctionnalités plus avancées**





















# Une solution intuitive et évolutive

## Octopulse



# Octopulse, la solution la plus agile du marché

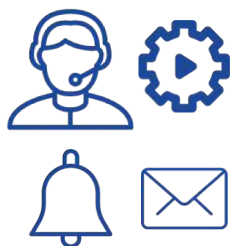
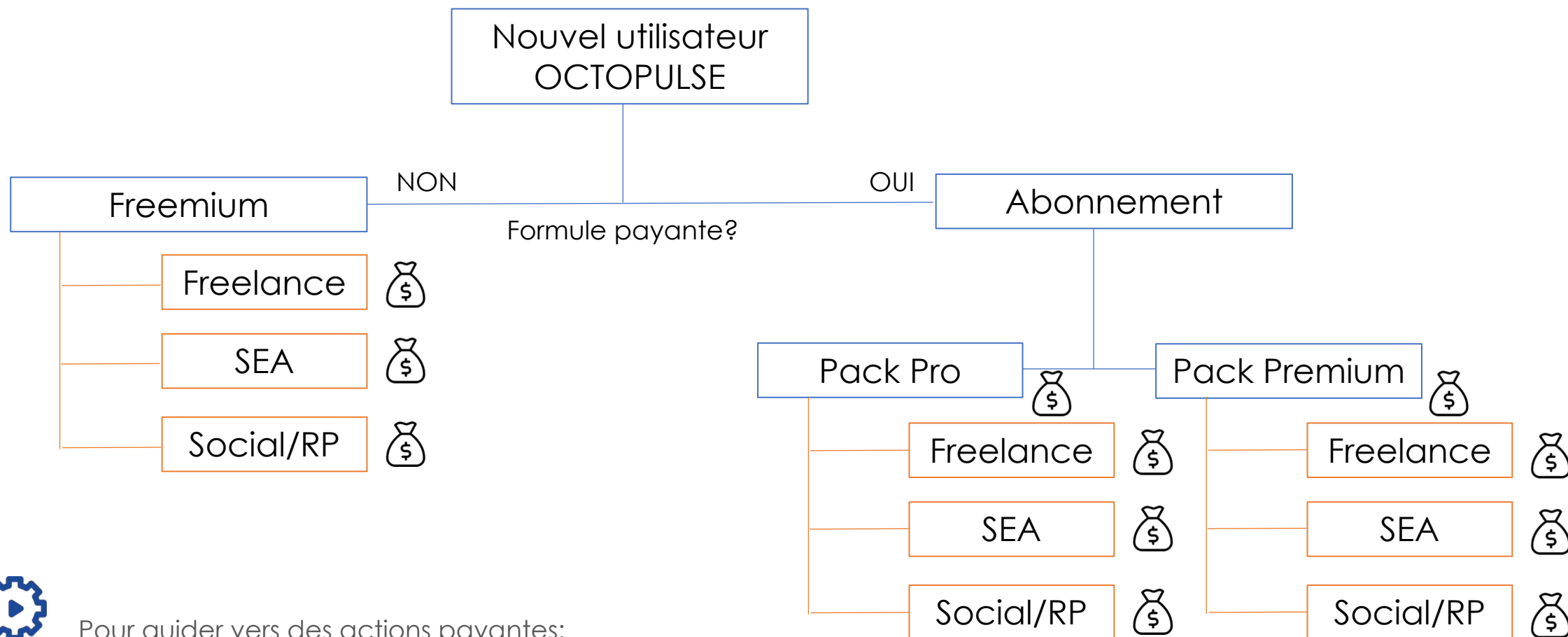
## Positionnement

	Agences digitales	Outils SEO	Agences SEO	OCTOPULSE
Facilité de mise en œuvre				
Souplesse/Maîtrise				
Appropriation des compétences				
Rapport qualité/prix				
Performance				



# Un parcours client simple et automatisé

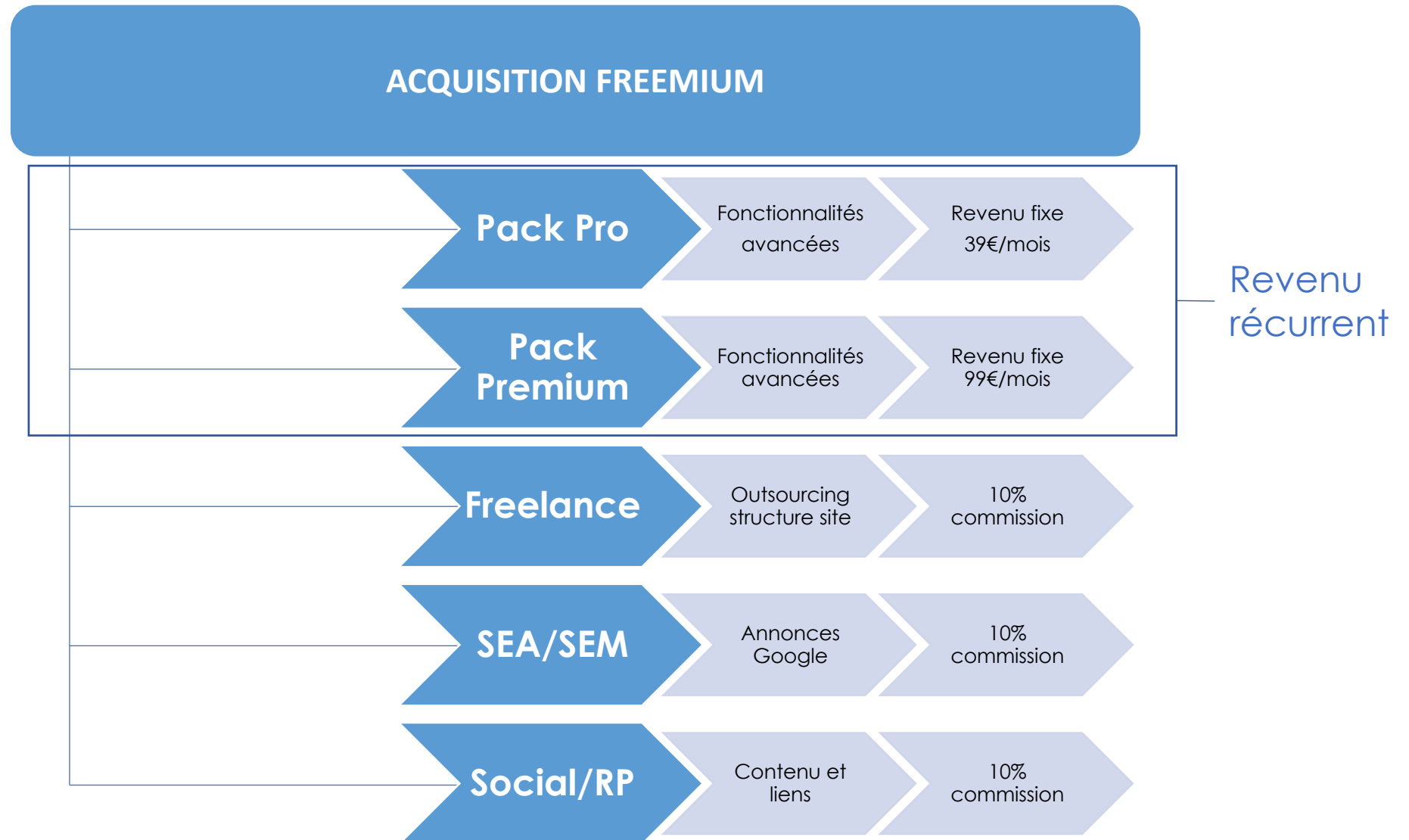
Octopulse



Pour guider vers des actions payantes:  
Customer service, processus de  
conversion automatisés, alertes et mails

# Business model

Octopulse



# Produit - Acquisition – Conversion

## Équipe



Marc  
CEO

Acquisition



- Vente et business development dans 16 pays auprès d'acteurs publics et privés clés
- Management d'équipes et projets pour l'ouverture de nouveaux marchés
- Relations publiques et lobbying

Conversion



Simon  
CSO

- Expérience internationale (FR/US) en agence digitale
- Expertise des besoins clients, petits et grands comptes
- Maîtrise des outils SEO/SEA
- Accréditations Google: Analytics, AdWords, Search & Display

OCTOPULSE

Produit



- Développement du logiciel depuis 2 ans
- Travail en synergie depuis 4 ans sur des dizaines de projets à EPITECH
- Complémentarité des compétences, couvrant les différents aspects techniques d'un SaaS en général, et du SEO en particulier

Hugo  
CDO



Valentin  
CPO

Adrien  
CTO



Nicolas  
Responsable  
Architecture

# Développer un produit robuste pour se déployer

Timing

N1



Validation du business  
model

Automatisation des  
processus de conversion

N2



Scalability

N3



Internationalisation

# Une première levée de fond de 450k€

Levée de fonds– scénario medium

	N1	N2	N3	N4
CA	€ 19 000	€ 297 700	€ 1 729 600	€ 6 150 000
Personnel	€ 263 900	€ 1 128 500	€ 1 643 000	€ 1 643 000
Charges externes	€ 254 600	€ 729 800	€ 937 100	€ 937 100
Charges variables	€ 10 000	€ 61 300	€ 233 800	€ 259 300
EBIT	-€ 509 500	-€ 1 622 000	-€ 1 084 300	€ 3 310 600
Acquisition	12%	11%	10%	10%
Conversion	10%	15%	20%	20%

Rentable à partir du **36<sup>ème</sup> mois**

Besoin en financement: 1,500,000€ en M12 ; 1,200,000€ en M23

# Devenir le 1<sup>er</sup> outil pour booster sa présence digitale

Si vous devez retenir 3 choses

## **Les enjeux du SEO**

Le SEO est la clé de la visibilité digitale, mais aussi un fardeau pour les entreprises. Cela représente un marché colossal réservés à ceux qui ont les compétences ou des moyens financiers conséquents.

## **La différenciation d'Octopulse**

Octopulse est unique en son genre grâce à son approche globale automatisée et le contrôle de l'information qu'il offre au décideur

## **L'équipe**

Octopulse dispose de l'équipe et des compétences complémentaires nécessaires à son ambition

MARC JOLY  
CEO – OCTOPULSE  
[marc@octopulse.io](mailto:marc@octopulse.io)  
+33 (0)6 67 16 37 57