



canzum

A real life mobile game encouraging social networking

LES PROBLÈMES



Rencontrer des inconnus, n'est pas facile ! cela demande :

- une **aisance naturel** dans les lieux publics
- du **temps** et des **vérifications** par les réseaux sociaux et App de rencontre
- les Etablissements physiques n'ont pas la **compétence** ni un **outil fiable** pour le marketing digital
- le business model des grands réseaux sociaux orienté **vente de DATA** pose problème et il est **irréversible**

LES SOLUTIONS

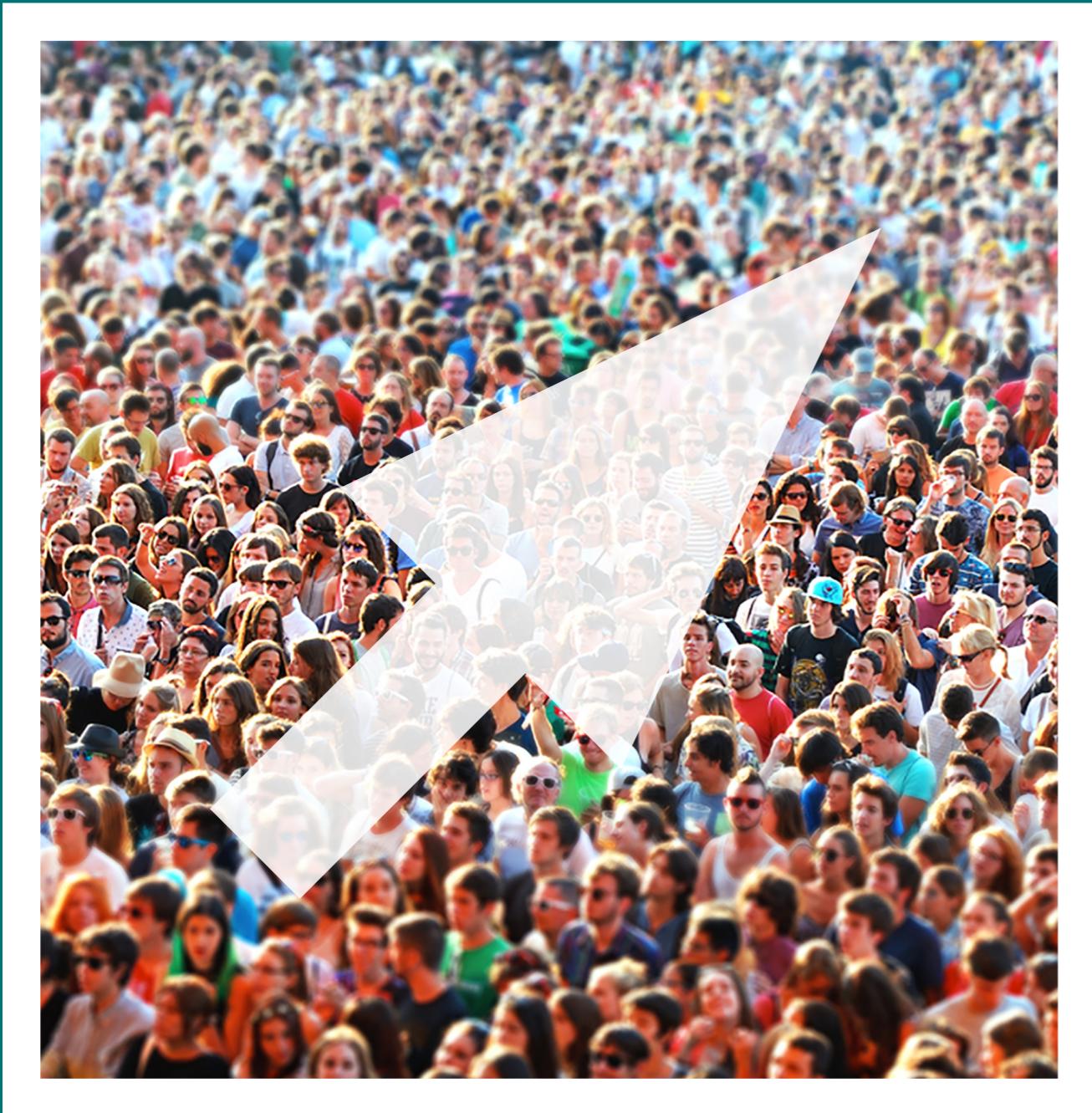


- une application **gratuite** sous forme de jeu proposant des **défis pour se rencontrer dans les Etablissements**
- un business model orienté **BtoB** permettant l'**acquisition de consommateurs** et son suivi précis de façon **anonyme et fiable**
- une **décentralisation** protégeant la **DATA** des joueurs en toute **transparence**
- un **coût de fonctionnement faible** grâce à la décentralisation, fonctionnant même **sans connexion interne**
- une circulation du token qui valide la **bonne existence des membres** de la communauté

VALIDATION DE MARCHÉ



Schultz PDG de Starbucks a déclaré que « Upstanders" (une série produite par Starbucks) n'est pas de vendre plus de café, mais plutôt d'inspirer et d'unir les Américains. ?????



2,5 Milliards
joueurs de jeux sur mobile en
2018 dans le monde en
croissance constante

300 Millions \$
dépenses Marketing de
STARBUCKS en 2018

La plus grande communauté
sur les réseaux sociaux

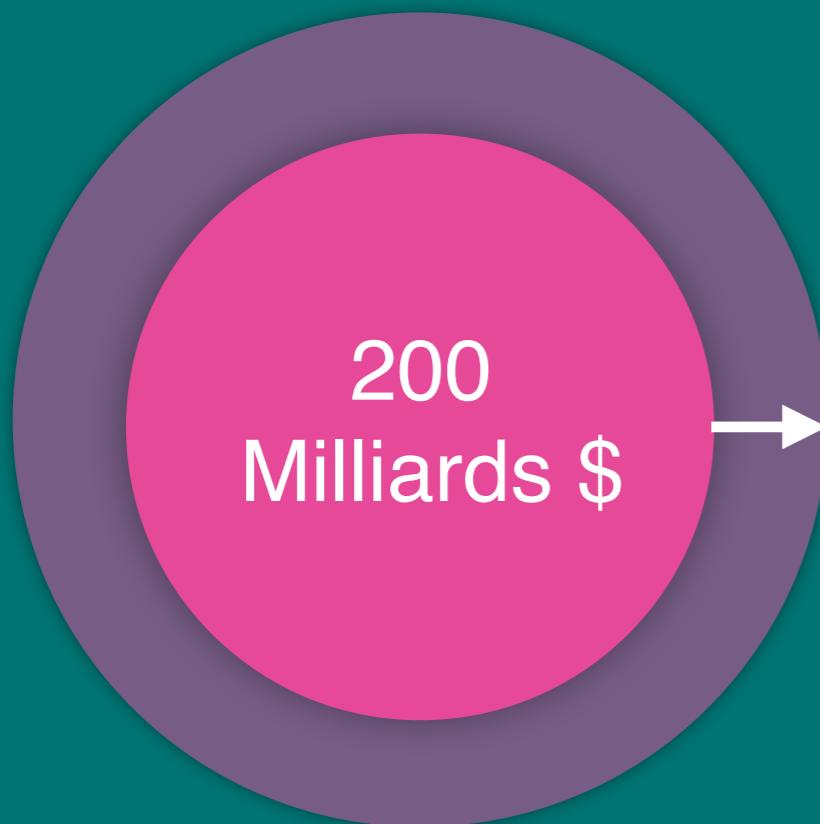
0% interaction humaine en
temps réel dans les cafés



TAILLE DU MARCHÉ

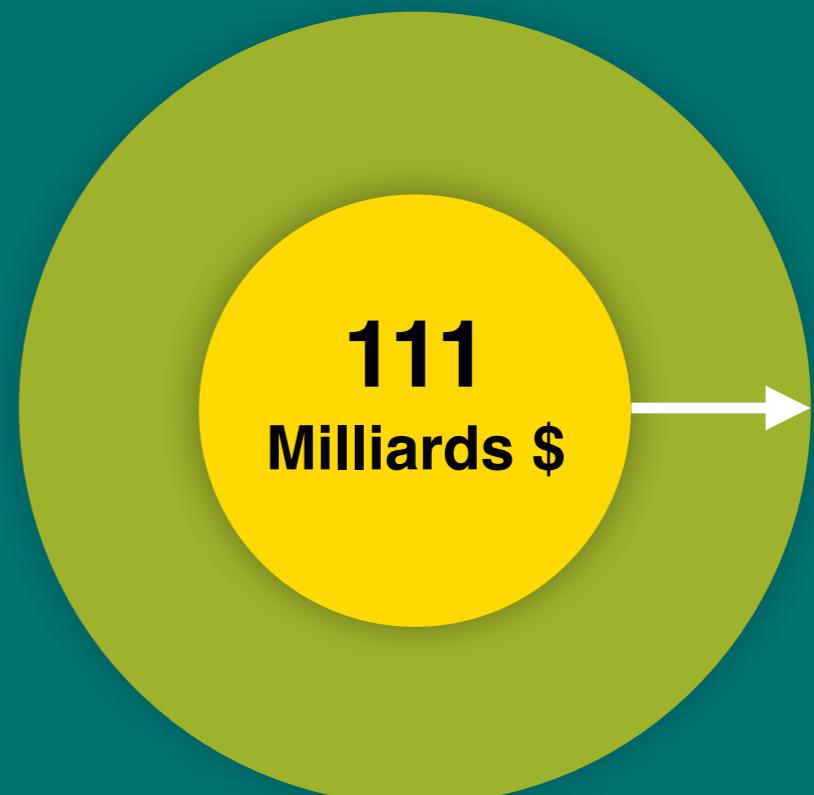
Marché de la publicité locale sur Mobile : **111 Milliards de \$**

non Géolocalisée en 2018



+17% / an

Géolocalisée en 2018



+38% / an

ORIENTATION DU MARCHÉ 2018



Réalité Augmentée

32% des Américains de 18 à 24 ans ont essayé la RA sur leur téléphone

Pokémon GO a généré 600 millions de dollars de revenus au cours de ses trois premiers mois

Blocage de contenu

+100% d'utilisateurs par an

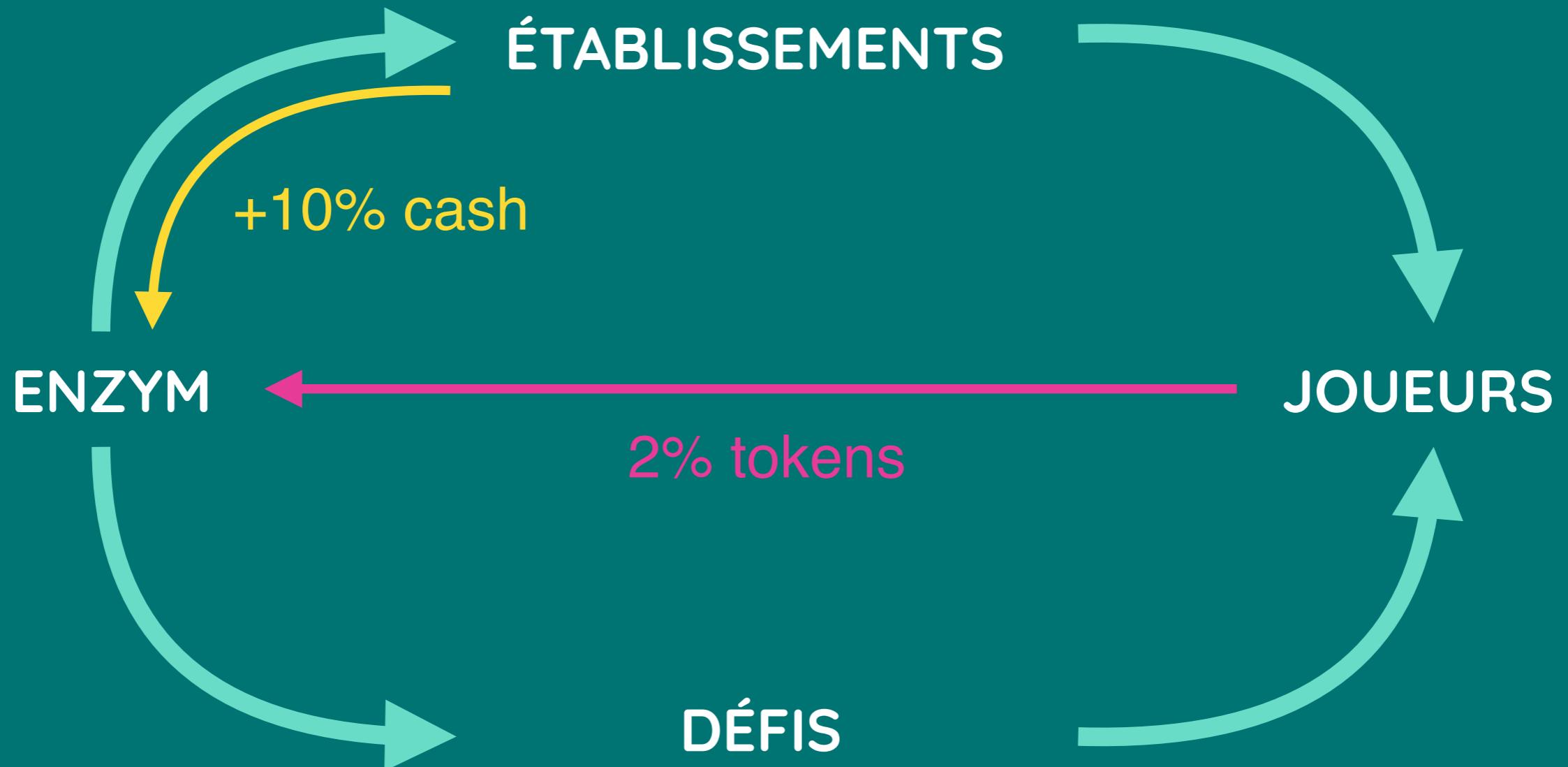
Quel rapport entre le blocage de contenu et la réalité augmentée ???



BUSINESS MODEL

Nous prenons :

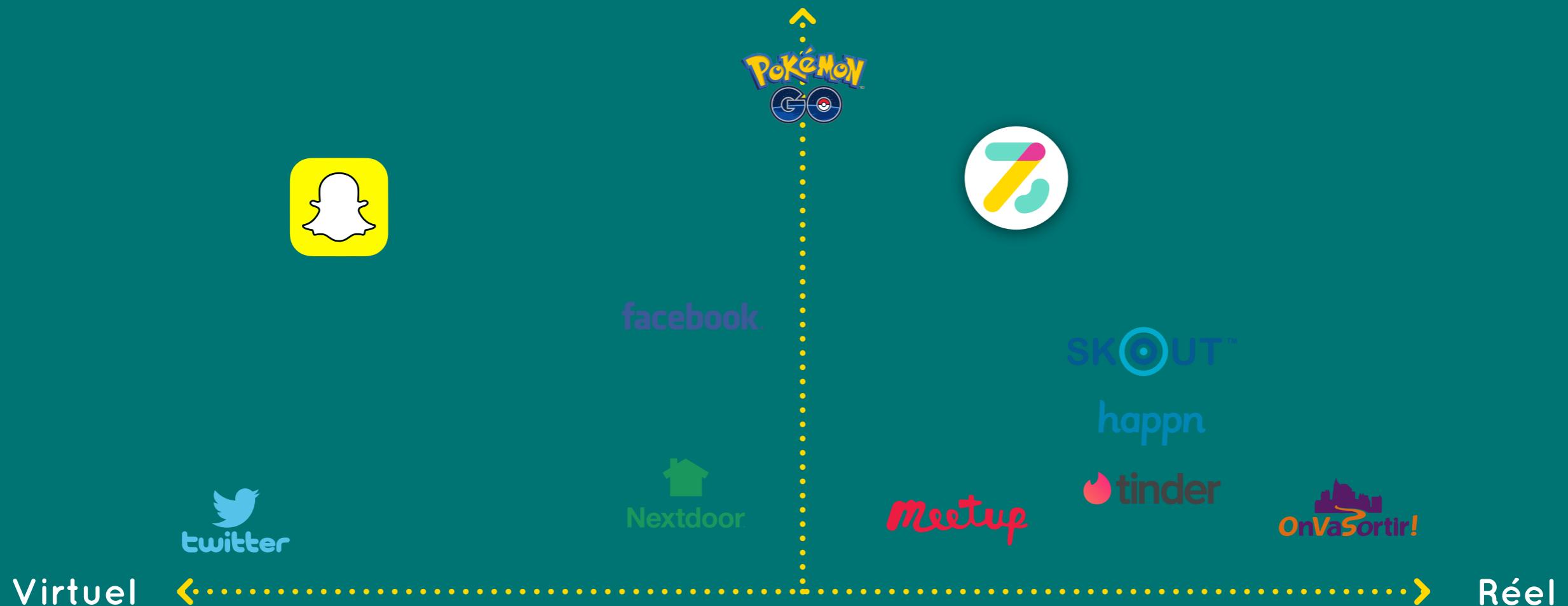
- **2%** sur l'ensemble de l'activité des joueurs en Tokens
- **+10%** en cash des achats de tokens des établissements pour leur visibilité sur la plateforme



POSITIONNEMENT CONCURRENTIEL



Gamification
& réalité augmentée



Enzym est la seule de ces applications qui décentralise ses données

LA DÉCENTRALISATION



L'utilisateur contrôle ses données

Fonctionnement de la dApp sans Réseau



POURQUOI DÉCENTRALISER ?



S'assurer
de l'existence
des
utilisateurs

Création
écosystème
autour du token



distribution physique du carburant
de l'app Enzym: **le token**



un réseau d'amis
se basant sur le gel de tokens

validation
des défis
et rencontres
par
NFC / QR code

LE TOKEN



Le **ZYM** est un Token **ERC20** fonctionnant avec la blockchain **Ethereum**.

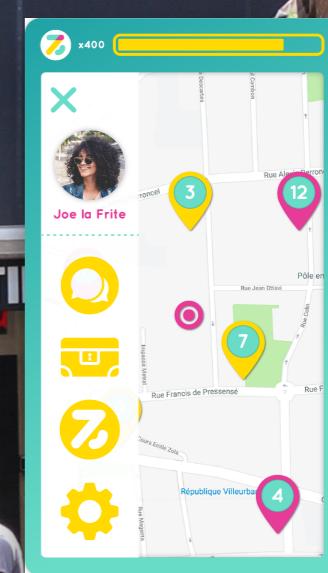
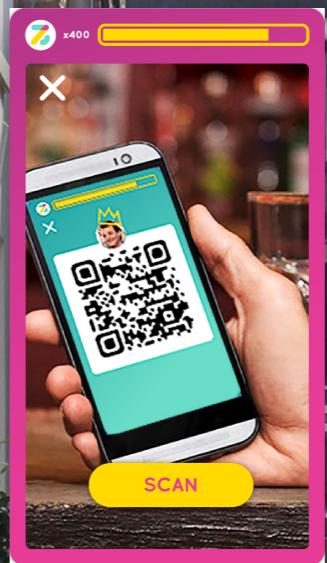
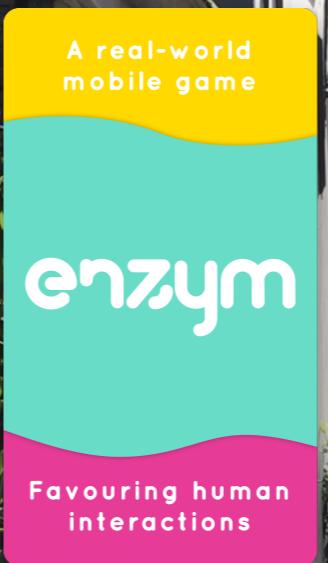
Il est nécessaire au fonctionnement de la dApp : plus la **communauté grandira**, plus la demande en **ZYMs augmentera**.

Plus les **joueurs se rencontreront** plus il y aura de **ZYMs gelés par l'ajout en ami**.



En ce Moment le prototype V0.39

https://play.google.com/store/apps/details?id=com.enzym_proto





<https://youtu.be/CUIr7w3d2Gs>

L'ÉQUIPE



Yannick Barnel CEO
Founder



Sylvain Duchesne CTO
Founder



Alfred Gautier - Artistic D



Théophile Batoz - Softw.Ing



Alessio Area - Dev.F. Slack



Frédéric Duchesne - Busin.Dev



Pauline Rochette - CM



Guillaume Laroquette - CM



Sophea Sok - UI/UX Desig



Octave Roland - Writer



Kevin Fuks - ICO CM



Jeremy Coleman - CMO



LES CONSEILLERS

Nicolas Paillet
Legal and Financial Advisor



B2EXPAND
Technical and Marketing Advisor

Eric Burgel - Advisor



Rémi Burgel - Advisor



Manon Burgel - Advisor

