



**Keepads.com**

Vos clients ont beaucoup de choses à vous dire ...

# Il y'a un problème qui n'a pas été résolu ...



- Chaque **professionnel** a besoin de promouvoir, vendre et améliorer son produit ou service.
- Chaque **client** a besoin de trouver le produit ou service qui lui correspond en très peu de temps et d'être bien servi.
- **Il n'existe aucun moyen facile, simple et à la portée de tout le monde** qui permet de renforcer la relation client-professionnel. Ces deux acteurs ont besoin l'un de l'autre pour leurs intérêts mutuels ..

# On vous propose Keepads ..

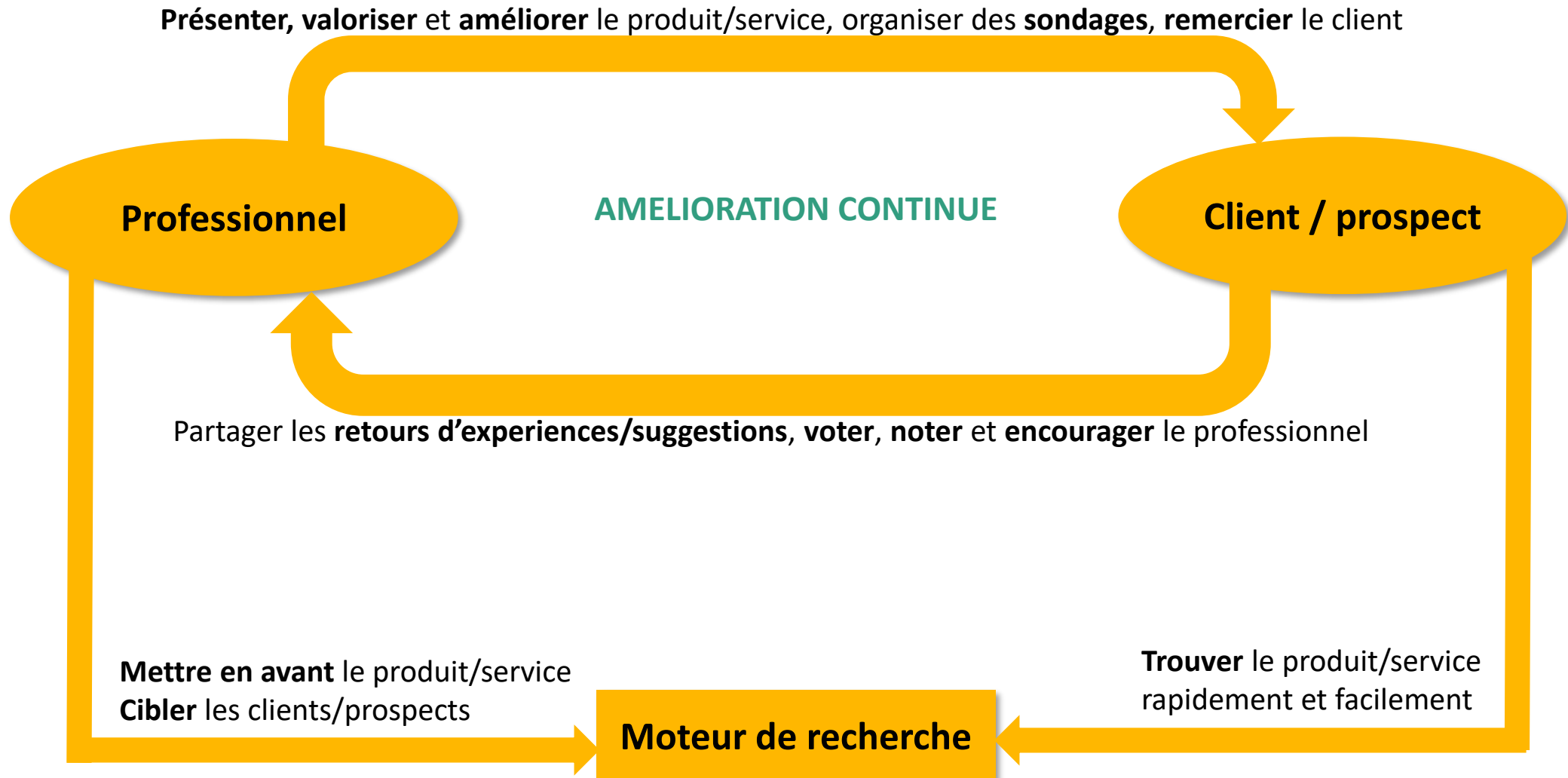
**Une plateforme communautaire** qui permet de faciliter l'interaction entre les professionnels et les clients.

**AUGMENTER  
LES REVENUS**  
POUR LES PROFESSIONNELS

**ECONOMISER  
DU TEMPS ET DE L'ARGENT**  
POUR LES CLIENTS

**RENFORCER UNE RELATION**  
CLIENT-PROFESSIONNEL  
**GAGNANT-GAGNANT**

# Comment est-ce possible?



# Propositions de Valeur

## Pour le professionnel: + de visibilité

Booster l'e-réputation

- ✓ Connaître le besoin client
- ✓ Améliorer l'expérience client
- ✓ Attirer plus de prospects

## Pour le client: + de contrôle

Prendre la parole et échanger

- ✓ Être influent voire reconnu
- ✓ Insatisfait, trouver la bonne solution sans perte de temps et d'argent

## Pour le prospect: + de données

Ne plus rester dans l'ignorance

- ✓ Savoir davantage sur les produits et services
- ✓ Communiquer et rester informé



Et c'est gratuit!

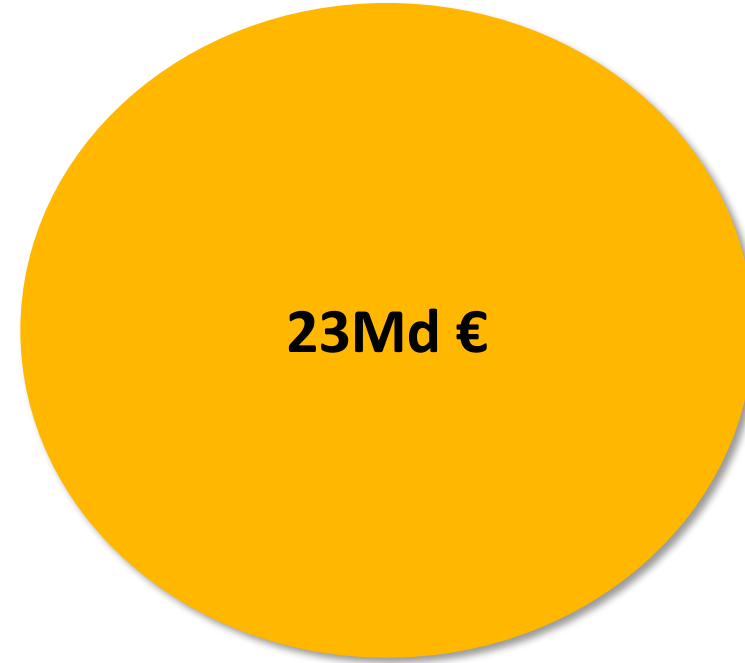
# Taille du marché

**Public cible** : les professionnels quelque soit leur secteur d'activité et les particuliers



## **E-réputation**

**88 %** de consommateurs  
se renseignent avant d'acheter  
un produit/service



## **Publicité digitale**

Les revenus publicitaires générés par les  
réseaux sociaux en 2015 ont augmenté  
de **33,5%** par rapport à 2014

# Les concurrents

Spécialiste dans un secteur d'activité



Angie's list.



Visibilité mais très peu de retours d'expériences

Google My Business



Pour les produits uniquement

Payant



# Business model

- Ce business model sera intégré dans les versions **ultérieurs** de Keepads. Sa mise en place nécessite **un investissement**.

## KAdsWords

Même principe que **Google adWords**

- ✓ Paiement par clic (PPC)
- ✓ Vendre des mots clés

## KAdsDisplay

Paiement dépend du modèle **publicitaire** et des options choisies

- ✓ PPC
- ✓ Paiement par durée d'affichage
- ✓ Paiement par plage d'horaire
- ✓ ...

## KAdsOptions

Les professionnels paient un **abonnement** pour afficher des informations/options sur leur page

- ✓ ShopMe
- ✓ RecommendMe
- ✓ Promotions
- ✓ Envoi d'email aux clients
- ✓ ...

## Keepads CARD

Une carte Keepads pour chacun avec un ID unique généré par le système Keepads

- ✓ Commission de 10% sur chaque demande et 90% pour l'éditeur des cartes (partenariat)



# Keepads Card

C'est quoi?

- ✓ C'est une carte de visite Keepads que vous pouvez partager avec vos clients, futurs prospects ou collaborateur.

A quoi sert-elle?

- ✓ Pour vous faire connaître
- ✓ Pour vous retrouvez et vous rejoindre facilement sur Keepads
- ✓ Pour inciter vos clients à partager leurs feedbacks et de découvrir davantage sur vos produits/services

Comment peut-on l'utiliser?

- ✓ Networking : dans le cadre d'un diner de gala ou d'une conférence ouverte au public ...
- ✓ Après chaque vente au magasin : l'agrafer au ticket de caisse ou simplement la donner au client
- ✓ Vente e-commerce : L'intégrer dans la facture envoyée aux clients (version numérique de la carte Keepads)

# Besoin de financement

Le montant recherché est de **200K€**

## **Recrutement**

1 chef de projet webmarketing  
1 chargé de communication  
(les autres activités seront sous traitées)

**Développement web/application**  
**Locations de serveurs**

**Communication et marketing**

## **Administration**

Création de l'entreprise, enregistrer et  
protéger la marque à l'international ...

**Location d'un espace  
de co-working**

## Nos chiffres sur 3 ans

Donnée	Année	2017	2018	2019
CA (K€) Variation (%)		210 -	350 70	900 158
Excédents d'exploitation (K€) Variation (%)		115 -	238 106	697 193
Nombre de salariés		2 - 5	6 - 12	14- 20

# Calendrier

## Janv 2016 – Nov 2016

- ❖ Love money : 12K€
- ❖ Plateforme en bêta-test fermée
- ❖ Présence sur les réseaux sociaux
- ❖ Création de 7 vidéos
- ❖ En quête d'investisseurs (depuis Oct 2016)

## Juillet 2017 – Février 2018

- ❖ Générer du CA
- ❖ Investir dans le capital humain
- ❖ Améliorer/évoluer le produit
- ❖ Mener une campagne publicitaire

## Décembre 2016 – Juin 2017

- ❖ Version bêta ouverte de la plateforme
- ❖ Amélioration et évolution du produit + recrutement une fois l'investissement trouvé.

## À long terme

- ❖ Keepads : 5ème géant du Web - GAFAK
- ❖ Référent dans les feedbacks et la relation client
- ❖ Keepadser les produits/services du monde entier
- ❖ Atteindre 2Md de personnes

# Qui est à l'origine de Keepads

L'équipe est composée d'une personne : la fondatrice – Lise Karimi



Jeune entrepreneuse, dynamique, créative et pleine d'enthousiasme.

J'ai suivi une formation en environnement que j'ai complétée par une formation en informatique à l'Université Paris XI. J'ai été consultante TI (Technologies de l'Information) chez le groupe CGI à Paris dans le Retail notamment dans le secteur du luxe, et je suis particulièrement fascinée par 2 thèmes :

- ✓ Comment les entreprises peuvent mieux connaître ce que les clients veulent
- ✓ Comment les clients peuvent être mieux servis

C'est ainsi que j'ai eu l'idée de créer Keepads.

## Nous contacter :

**Gmail :** [keepads.contact@gmail.com](mailto:keepads.contact@gmail.com)

**LinkedIn :** <https://fr.linkedin.com/in/lise-karimi>

**Facebook:** <https://www.facebook.com/Keepads-1063872950316237/>

**Twitter:** [https://twitter.com/Keepads\\_BeProud](https://twitter.com/Keepads_BeProud)

**Youtube:** [https://www.youtube.com/channel/UCF0nD7Qte\\_S7G7KtmN0blhA](https://www.youtube.com/channel/UCF0nD7Qte_S7G7KtmN0blhA)