




NOO UNDERWEAR



« de 2011 à 2015
QUELLE PME EST LA PLUS RENTABLE DE FRANCE ? »



CHARLOTT' LINGERIE

N° 1

VAD DE LINGERIE

30 M€

CA

44,7%

DE RENTABILITÉ

PROBLÉMATIQUES DE LA VAD

PROBLÉMATIQUE DE MARQUE

LES MARQUES DE VAD SONT VIEILLISSANTES ET ONT UNE IMAGE RINGARDE

&

PROBLÉMATIQUE DE RÉSEAU

CONSTITUER UN RÉSEAU DE VENDEUSES EST DIFFICILE ET COÛTEUX





NOTRE AMBITION



RÉADAPTER LE MODÈLE DE LA VAD
POUR LE RENDRE GÉNÉRATION 2.0



1-CRÉER UNE MARQUE

NOO, UNE MARQUE ATTRACTIVE

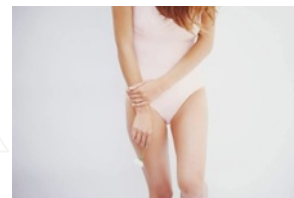
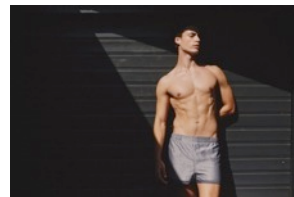
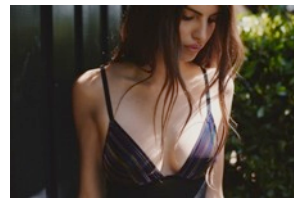
LINGERIE CRÉATEUR

ENTRE LA LINGERIE ET LE PRÊT À PORTER

STYLE, QUALITÉ & ACCESSIBILITÉ

CIBLE URBAINE 25-39 ANS CSP+

“DES SOUS-VÊTEMENTS
QUI VOUS INCARNENT”



MARCHÉ

HAUT DE GAMME



Lejaby

ERES

YASMINE ESLAMI
PARIS

LAPERLA

SIMONE
PÉRELE

Agent
Provocateur

Aubade

LOU
PARIS

Chantelle

VICTORIA'S SECRET

PRINCESSE
tam•tam
PARIS

ysé

LINGERIE
N O O
PARIS

MOYEN DE GAMME

CLASSIQUE

wonderbra

DARJEELING
LONDON

American Apparel

Etam

GIRLS
IN PARIS

DIM

Playtex

sloggi

miss
helen

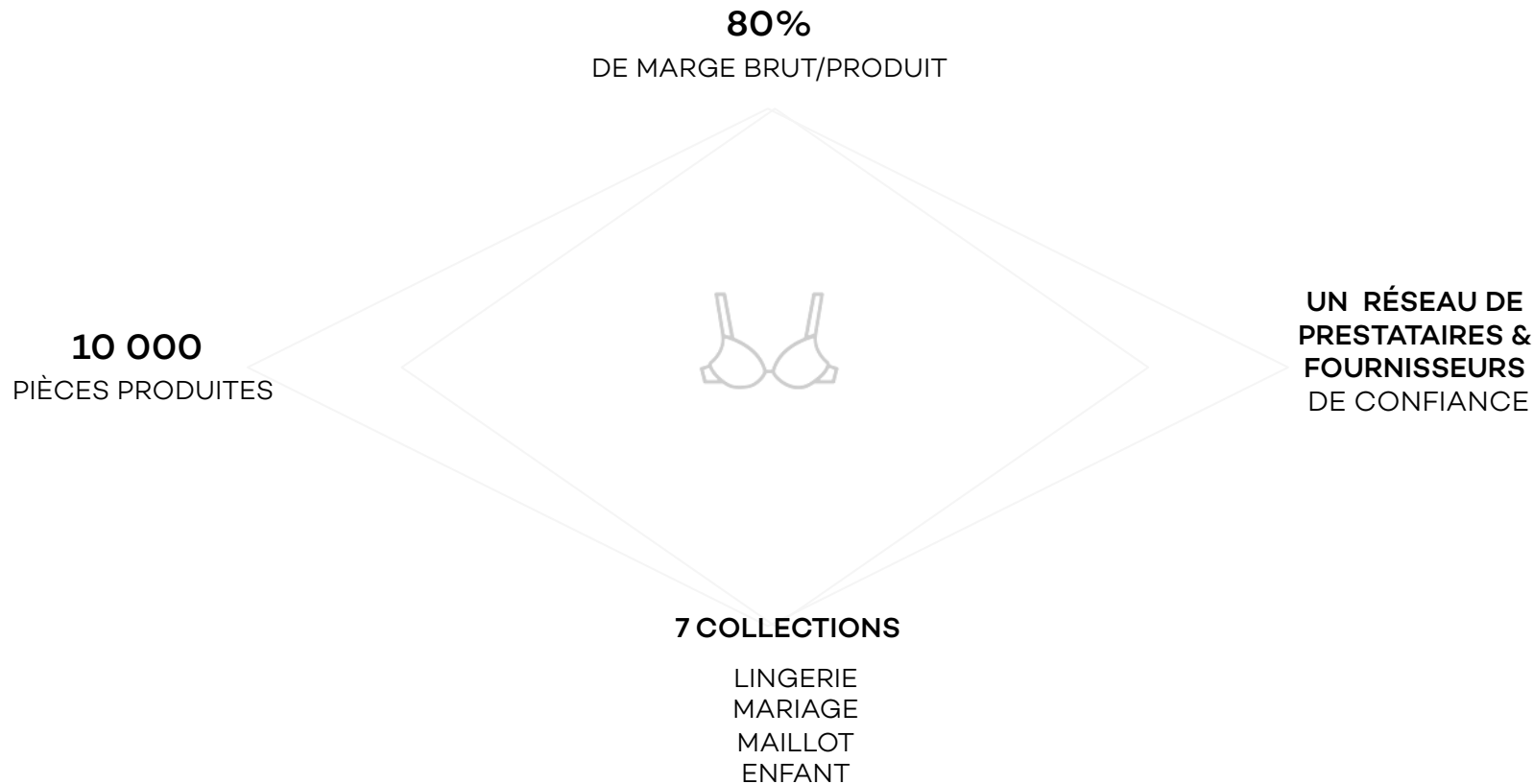
undiz

OYSHO

QUALITÉ

CRÉATEUR

UNE PRODUCTION MAÎTRISÉE



LA MARQUE : UN SUCCÈS EN 2 ANS

+ 9 000
PIÈCES VENDUES

100K€ de CA en 2016
X2 2015

50% DES CLIENTS
ONT ACHETÉ AU MOINS 2 FOIS

L I N G E R I E
N O O
P A R I S

UNE COMMUNAUTÉ CRÉE

4K fans FB
11K followers IG
2K inscrits NL

90 PARUTIONS
PRESSE, WEB & TV



2-CRÉER UN RÉSEAU DE DISTRIBUTION PERFORMANT

DISTRIBUTION

QUELLES SONT LES OPTIONS POSSIBLES?

RETAIL

COÛTS ÉLEVÉS

WHOLESALE

PERTE DE MARGE

E-COMMERCE

PLAFOND VOLUME



ACHAT PRIVÉ

UNE MANIÈRE DE CONSOMER 2.0



APPARTEMENT SÉZANE



DELIVEROO



CHEZ SIMONE

Nos KPI à date

LA VAD REPRÉSENTE UN VRAI LEVIER
D'ACCÉLÉRATION POUR NOO

	E-COMMERCE	RETAIL	VAD
RÉPARTITION CA	70%	10%	20%
MARGE BRUTE	50%	30%	50%
PANIER MOYEN	65€	70€	500€
CA 2016	70 000€	10 000€	20 000€

▲
+100%
DE CROISSANCE

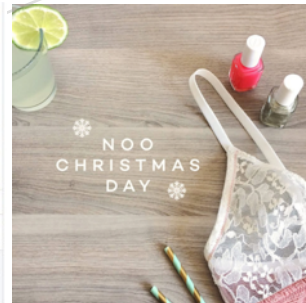
L'EXPERIENCE APÉRO NOO

NOO VIENT
À VOUS

UNE EXPÉRIENCE
DE PARTAGE

UN CONSEIL
PERSONNALISÉ

UNE ANIMATION
ÉVÈNEMENT



CONVERSION
90%

NOTORIÉTÉ
1 FILLE SUR 5 SHARE

UN LIEN NOUÉ
AVEC LA MARQUE

READAPTER LE MODÈLE VAD A LA CIBLE



VENDEUSE



VENTE



**EXPÉRIENCE
PLUTOT QUE
L'ARGENT**

LINGERIE

NOO

PARIS



BRAND AMBASSADOR



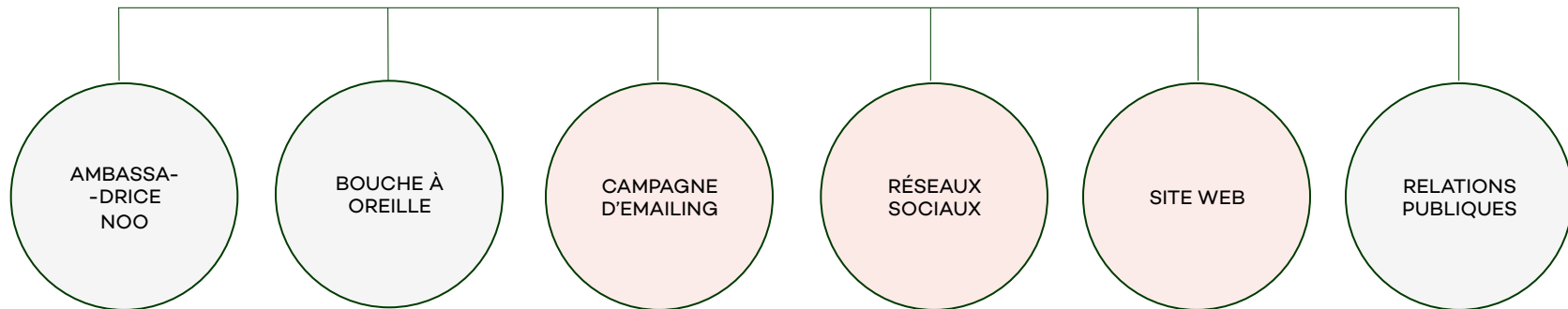
APÉRO NOO



COMMENT RECRUTER LES HOSTS?

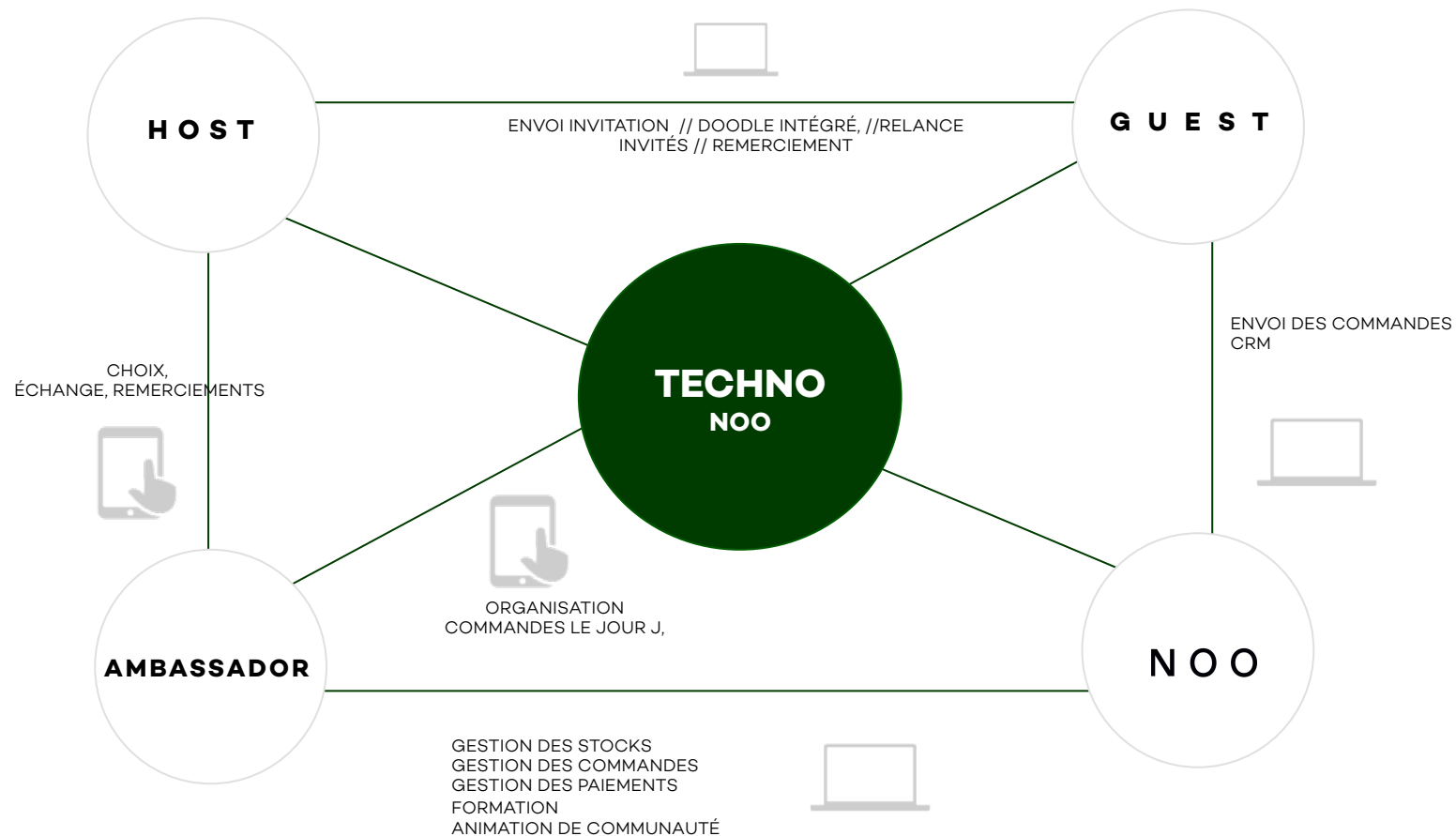
CRÉER L'EXPÉRIENCE

- ÉVÈNEMENTIALISATION
- BON D'ACHAT NOO
- NOUVELLE COLLECTION/3 MOIS



DIGITALISER LA VAD

LA TECHNOLOGIE VECTEUR DE PERFORMANCE



NOTRE VISION GLOBALE

À DATE

50
APÉROS
RÉALISÉS
4
BRAND
AMBASSADOR

JUN 17

280
APÉROS

DEC 17

5 40
APÉROS

MARS 17

1 000
APÉROS

JUILLET 18

SEPT 18

PARIS

**PARIS,
LYON, BDX,
TOULOUSE**

2 000
APÉROS
RÉALISÉS

1 200
HÔTES
RECRUTÉES

70
BRAND
AMBASSADOR

56 000
PIÈCES VENDUES

1 M€
CA

TEMPS 1 : 18 MOIS

TEMPS 2

L'ÉQUIPE NOO

ANAÏS LAURENT

(CO-FONDATRICE ET PRÉSIDENTE)

Sa double formation en arts appliqués à l'industrie et arts plastiques lui permettent aujourd'hui de penser les produits dans leur ensemble, de leur création à l'expérience client. Cette formation complète lui donne les compétences pour dessiner les modèles, sourcer les matières et accessoires, et gérer les productions avec nos différents partenaires et collaborateurs.

Son expérience en tant que responsable d'une des boutiques du concept store Bonton lui a permis de développer une véritable expérience client (de la vente à la fidélisation), mais aussi de gérer une équipe de vendeuses (management et formation).

Exigeante, persévérante et réfléchie, Anaïs ne se contente pas d'être la directrice artistique de la marque, mais y combine de véritables compétences de gestionnaire.



**CRÉATION
STYLISME
PRODUCTION
GESTION & FORMATION VENDEUSES**



SÉBASTIEN LUCAS

(MEMBRE DU BOARD)

Ingénieur de formation et Entrepreneur depuis 15 ans, Sébastien est investisseur dans le secteur de la mode & lifestyle et du digital.

Membre de 50Partners & The Family, son profil technique & business apporte au projet une analyse stratégique et technologique au projet et un réseau dense.

Ses projets : co-fondateur d'OXALIDE, entreprise de services IT et digital réalisant un CA de + 12M€

Investisseur et Siège au board* :

- Digital : Tiller*, Talent.io, Panda Score*, Senscritique.com*, Labsense, Wellcut*, etc.
- Mode & Lifestyle : Maison Plisson, Basus, MakeMyLemonade*, Coltesse*, Noo*

ELISSA REGNIER-VIGOUROUX

(CO-FONDATRICE ET DIRECTRICE GÉNÉRALE)

Son cursus de classe préparatoire/Ecole de commerce (Audencia Nantes), lui ont enseigné la rigueur et la structure nécessaire dans l'expérience entrepreneuriale NOO.

Elissa a commencé sa carrière dans de grands groupes médias, en tant que responsable opérations spéciales. De cette expérience de 5 ans, elle a développé sa créativité, ses compétences en communication plurimédia, pilotage commercial et suivi de projets.

Energique, créative et structurée, elle gère les pôles marketing, communication et commercial de la marque, et aime mettre en place les collaborations stratégiques pour la marque.

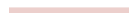


**COMMUNICATION
MARKETING
COMMERCIAL
GESTION RECRUTEMENT**

POURQUOI LEVER 500K?

IDENTITÉ MARQUE	PRODUIT	COMMUNAUTÉ	MODÈLE	SCALING	TECHNO	RECRUTEMENT
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			

LA LEVÉE DE FOND POUR POUVOIR LANCER LE PROJET À PLUS GRANDE ECHELLE



CONTACT

ELISSA REGNIER-VIGOUROUX : ELISSA@NOOUNDERWEAR.FR 06.61.83.40.47
ANAIS LAURENT: ANAIS@NOOUNDERWEAR.FR 06.63.32.05.59