



Switlish

EXECUTIVE SUMMARY



Les e-acheteurs n'abandonnent plus leurs envies,
Les e-commerçants récupèrent des paniers !

#SocialShopping

#Wishlist

#Ecommerce

#AbandonDePanier

Deux problématiques complémentaires

100% des e-commerçants font face au fléau de **l'abandon de panier**. **7 internautes sur 10 quittent un site sans acheter**. C'est un manque à gagner, contre lequel les e-commerçants luttent en dépensant des fortunes dans des solutions de retargeting publicitaires peu efficaces.



Il n'existe **pas de parcours digital optimal pour les internautes qui souhaitent préparer leurs achats en ligne** pour plus tard. Avoir un onglet « favoris » qui déborde, être obligé de s'inscrire sur un site marchand pour utiliser le panier, ou s'envoyer des mails avec l'url ou la photo d'un produit pour s'en rappeler est peu pratique. Les internautes perdent du temps et passent à côté de leurs envies shopping.

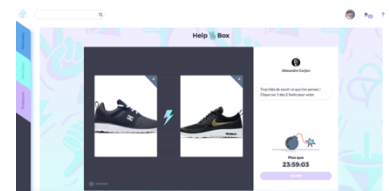
Le marché

Ce ne sont pas de petites problématiques locales. La préparation d'achat en ligne concerne 96% des e-acheteurs, en France et dans le monde entier. Pour ce qui est des e-commerçants et de l'abandon de panier, il concerne presque tous les secteurs d'activité et les taux d'abandon sont similaires que ce soit en France où à l'international. Plus de **4 000 milliards d'€ de produits et services résident actuellement dans des paniers abandonnés dans le monde**.

Switlish est une solution différente

Switlish est une **plateforme SaaS dédiée aux e-commerçants** pour les aider à réduire l'impact de l'abandon de panier. Pour cela, la plateforme fournit des données que les e-marchands rêvent d'avoir pour **mieux connaître le comportement et la réflexion de leurs abandonnistes** en amont d'un achat. Switlish leur permet aussi de les cibler et de les adresser de manière idéale dans un environnement favorable à la préparation d'achat et à la prise de décision. Un retargeting publicitaire novateur et efficace.

Ce fameux environnement favorable à la préparation d'achat en ligne, c'est l'application Switlish : **une appli web et mobile de social shopping pour faciliter la prise de décision des internautes**. Ils peuvent désormais mettre de côté n'importe quel produit, depuis n'importe quel site e-commerce, en un clic. Et ils peuvent obtenir l'avis de leurs proches pour se décider plus rapidement et plus sereinement. Une combinaison qui rend le positionnement de Switlish disruptif, bien loin des outils de wishlist « traditionnels ».



Une équipe idéale

L'équipe est composée de 3 associés aux profils complémentaires pour mener le projet à bien. Alexandre, 10 ans d'expérience dans la vente de solutions digitales à des directeurs e-commerce de grands comptes. Jordan, 5 ans d'expérience dans la vente et la gestion de projet digitaux et e-commerce. Les mêmes clients que nous avons à convaincre pour Switlish. Amine, plus de 10 ans d'expérience dans le développement de solutions digitales, le management de profils techniques, et expert en big data. Les 3 associés ont collaboré ensemble sur de longues périodes avec l'atteinte commune de résultats professionnels au sein de startups.



Alexandre, PDG



Amine, CTO



Jordan, DG

L'offre Switlish



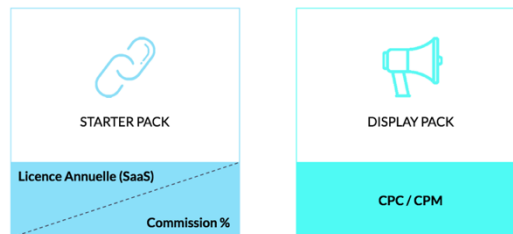
Starter Pack : Offre de base pour les e-commerçants, elle donne accès au back office pour y consulter l'ensemble de leurs KPI's, et mieux comprendre leurs abandonnistes. En combien de temps un internaute se décide-t-il ? Combien d'avis doit-il recueillir avant d'acheter ? Avec quels produits et quelles marques a-t-il comparé ? Ce Starter Pack permet aussi aux e-commerçants de mettre à jour en temps réel les leurs informations produits (prix, stock et promotions) pour déclencher des actes d'achats plus rapides.



Display Pack : Il permet aux e-commerçants de diffuser des produits complémentaires ou alternatifs dans un format natif et peu intrusif. Cela de manière très ciblée et à différents endroits dans leur parcours de décision des utilisateurs. Les clients choisissent leur audience, des centres d'intérêts, et des mots clés dans les listes d'envies des utilisateurs. Un ciblage premium, dans un contexte shopping favorable à l'achat. La campagne se crée et est payée depuis le back office.

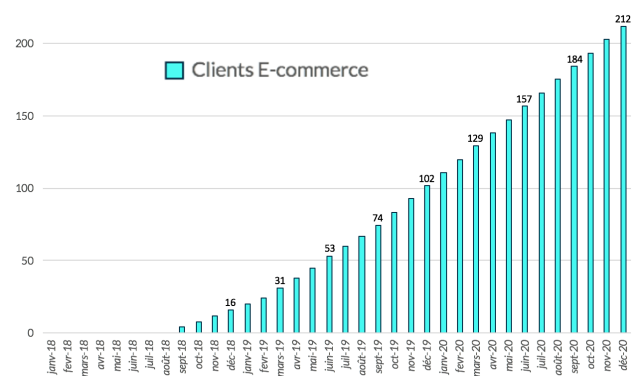
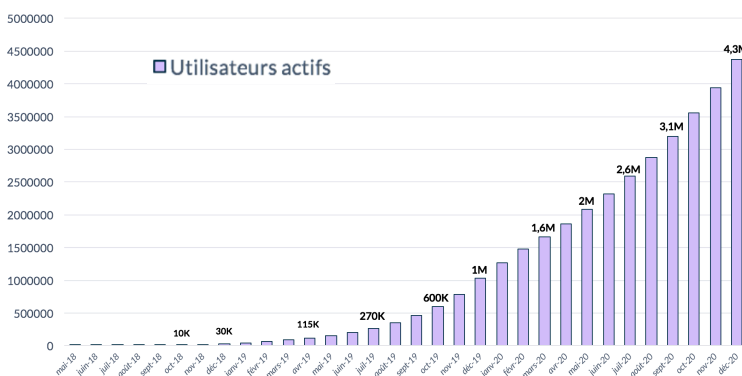
Le business model évident

Switlish est gratuit pour ses utilisateurs. La plateforme est monétisée auprès des e-commerçants. L'objectif est d'engager 100% des clients sur de la licence (SaaS) afin de sécuriser le business. Toutefois la commission facilitera la pénétration de marché.



Perspectives économiques alléchantes

Nous tenons à votre disposition les hypothèses et le plan de développement extrêmement précis qui nous permettent de faire les projections suivantes. Au programme côté BtoC : growth hacking, blogueuses/influenceurs, réseaux sociaux, FBAds, Adwords, fonctionnalités virales. Côté BotoB : prospection, salon e-commerce, partenariats technologiques et commerciaux.



	2018	2019	2020
Chiffre d'affaires	38 019 €	338 075 €	1 951 676 €

Nos premiers accomplissements

- Une charte graphique et une plateforme desktop designée
- L'incubateur Innov'Insec intégré
- Un MVP fonctionnel, simple et efficace
- + de 1 000 utilisateurs acquis naturellement et + 2 500 produits ajoutés sur la plateforme
- 2 partenaires e-commerce prêts à tester

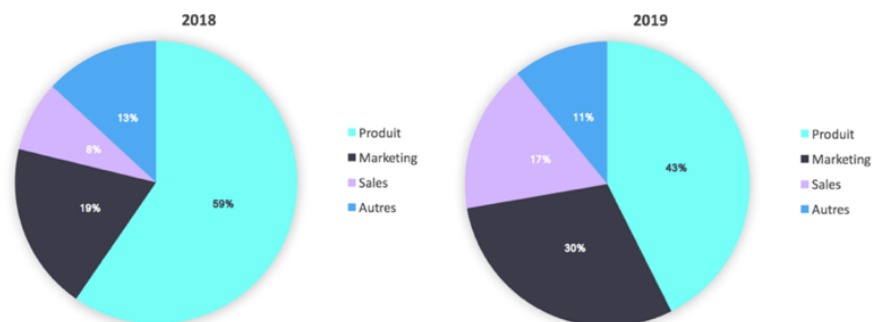
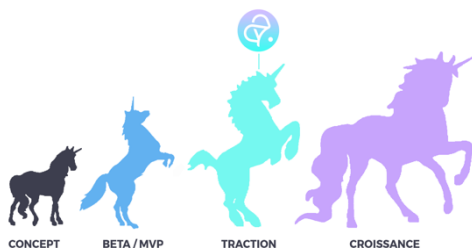
Pourquoi Switlish vous contacte ?

Nous souhaitons réaliser une levée de 500K€ pour une prise de participation de 25% du capital.

L'objectif est d'industrialiser notre développement produit, booster notre acquisition BtoC et notre commercialisation. Nous voulons notamment utiliser ces fonds pour :

- Accélérer le développement du back-office dédié aux e-commerçants pour monétiser plus rapidement Switlish
- Sortir les prochaines fonctionnalités qui renforceront la viralité naturelle de Switlish
- Lancer les applications natives IOS et Android qui correspondent aussi aux usages de notre cible
- Dynamiser notre communication BtoC et ainsi démultiplier notre acquisition
- Automatiser davantage notre technologie de scraping pour couvrir la totalité de sites français et internationaux et renforcer les barrières à l'entrée
- Initier notre plan de développement à l'international (UK, USA, et Chine sont les marchés prioritaires)

Stade d'investissement & Utilisation des fonds



Conclusion

Switlish répond à deux problématiques internationales très fortes. Le marché adressé est en pleine croissance. Et malgré quelques acteurs existants, le positionnement et les features de Switlish sont uniques et disruptifs. Notre équipe compte trois professionnels aux savoir-faire complémentaires. Ils sauront développer le produit, tout en concrétisant les opportunités commerciales avec de grands comptes e-commerçants. Notre MVP a validé l'appétence des utilisateurs avec plus de 700 inscriptions naturelles, et déjà deux partenariats à venir avec des marques e-commerce. Le potentiel de notre offre et la véracité de notre modèle économique représentent une opportunité d'accompagner le futur leader de la préparation d'achat en ligne.

