

Executive Summary

Spotlights Service

SAS au capital de 2000 €
11 rue Mané er Velin
56870 BADEN

sebastien.conrado@decodeurs360.org
+33 6 45 72 76 94



Le produit

Spotlights est un journal indépendant, participatif et vérifié, qui s'adapte à l'usage du lecteur grâce à la blockchain.

Financements

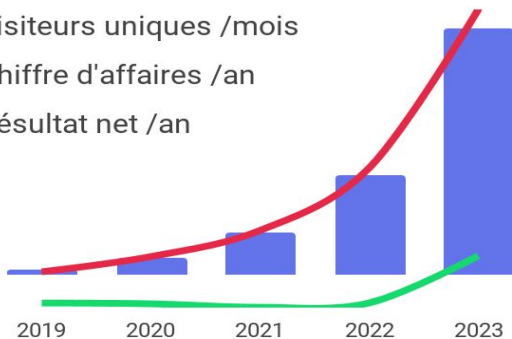
Recherche de **950 000 €** pour terminer le développement et lancer Spotlights.

Utilisation des ressources

- Adapter le produit existant à une utilisation par le grand public.
- Consolider les équipes de développement et de journalisme.
- Campagne de communication.

Chiffre d'affaires

- Visiteurs uniques /mois
- Chiffre d'affaires /an
- Résultat net /an



L'équipe

Spotlights est dirigé par deux journalistes, fondateurs de [Décodeurs360.org](https://decodeurs360.org). L'équipe travaille depuis février 2018 sur le projet.

Opportunités de marché

83% des français ne font pas confiance aux journalistes. La question de la qualité de l'information se pose de plus en plus à travers les **"Fake news"**, **l'infobésité**, les articles sponsorisés...

Les prix des journaux ont doublé en 10 ans et les ventes papiers décroissent. L'info locale menace de disparaître : la presse quotidienne régionale n'a pas amorcé son virage numérique

Les habitudes de consommation en matière de presse en ligne croissent. Le gain d'audience apporté par le numérique est de 110%.

Notre spécificité

Voir la vidéo sur [Spotlights.fr](https://spotlights.fr).

Avantages compétitifs

- Quatre filtres anti fake news.
- Premier journal géolocalisé.
- Premier média faisant collaborer journalistes et citoyen.
- Seul média véritablement indépendant des pressions politiques.
- Premier média européen utilisant la blockchain.

Marché

24 millions de Français lisent la presse en ligne chaque jour.
12% des français ont déjà payé pour un service de presse en ligne.
59 % seraient prêts à acheter des informations numériques.
Nous visons à terme l'ensemble du marché de la presse en ligne.
Nous envisageons une expansion à l'international pour 2021.

Stratégie

Notre développement commercial repose sur l'acquisition de nombreux visiteurs. Le grand nombre de fonctionnalités augmente l'attrait de la plateforme. Grâce à notre modèle économique innovant, nous comptons acquérir une part plus importante de clients bien que les sommes déboursées soient moindres.

Acquisition : publicité digitale. Favoriser le bouche à oreille. Nous avons un réseau grâce à Décodeurs360 nous permettant de passer dans les médias (radio régulièrement) et de faire de la relation presse.

Fidélisation : rendre addictif grâce à un algorithme équilibré entre proximité et globalité, gratuité pour découvrir, impression de participer à l'information, prix bas, gamification grâce au modèle économique basé sur les points et à la carte.



Sébastien
CEO



Alexandra
Rédac chef



Enzo
CTO



Albert
Commercial



Christophe
Deepblock

Neil
Juriste
Karl
CM

Antoine
Développeur