

The top half of the image shows two male soccer players in mid-air, performing a bicycle kick. They are wearing white t-shirts and dark shorts. A soccer ball is visible between them, surrounded by a bright, glowing effect. The background is a modern building with large windows and a city skyline visible in the distance.

# LA PREMIERE PLATEFORME D'ACTIVITES INTER-ENTREPRISES



# WEEDOO IT est une solution BtoB permettant de faciliter l'organisation d'activités en groupe



## PROBLEME

Difficulté d'organiser des **activités de groupe** entre collègues



## PROPOSITION DE VALEUR

Offrir une **manière simple** (site de recherche, réservation, paiement) et motivante de **pratiquer des activités de groupe** entre collègues et rencontrer d'autres personnes



## NOTRE SOLUTION

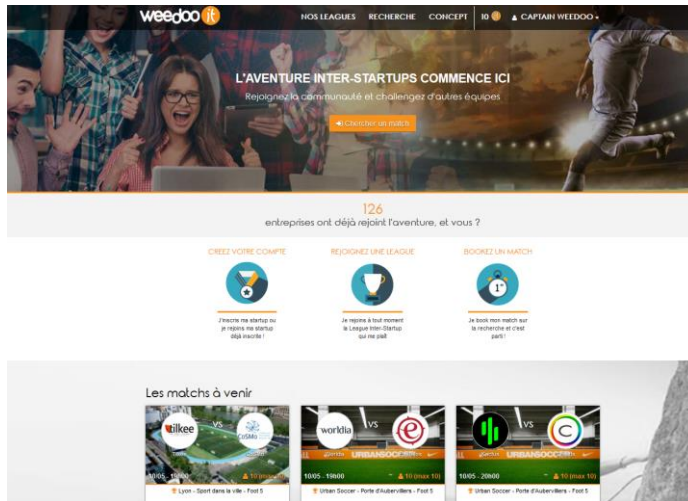
**Activités sportives et de loisir organisées** sous forme originale (**esprit de compétition**)

Remettre l'aspect **social** au centre de ces activités en créant une **communauté sportive d'entreprises**

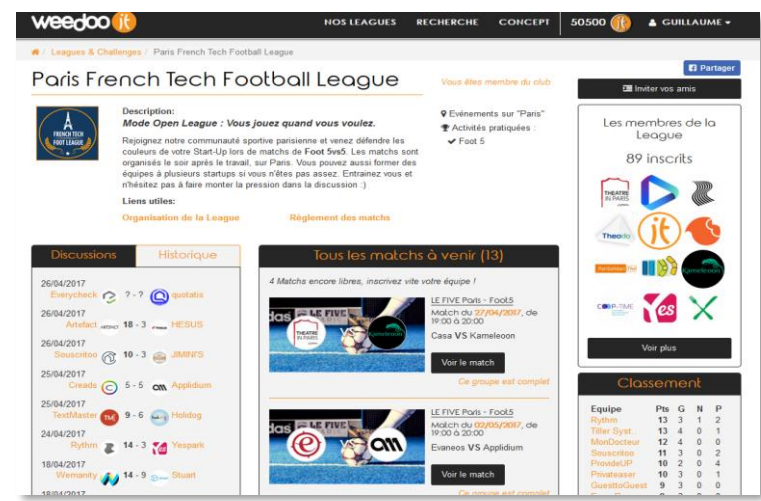
Mixer le **networking professionnel** et le **team-building**

# Notre plateforme en ligne permet aux équipes de réserver simplement une activité en 3 clics

## Page d'accueil



## Page de présentation d'une League



<http://www.weedoo-it.fr/>

USER EXPERIENCE

Le site évolue constamment avec les feedbacks utilisateurs  
Gestion de l'équipe en ligne et invitation des collègues

SCALABILITE

La Plateforme est pensée **Scalabilité**

- Utilisateur guidé de l'inscription à la première réservation
- Mails et Relances automatiques
- Score, Classement, Factures sans intervention Weedoo It

# Notre site met en relation nos entreprises clientes et partenaires à travers une plateforme dédiée

**Weedoo It est une plateforme de réservation multi-activités à destination des entreprises (1 activité ~ 5 – 6 personnes d'une entreprise)**

Pratiquent les activités



## UTILISATEURS

- Startups
- PME
- Grands Groupes (via CE)

Forment une équipe

Réservent en ligne

**weedoo it**

Disposent d'un espace professionnel

Proposent leurs activités en ligne

## PARTENAIRES

- Coach
- Commerces spécialisés

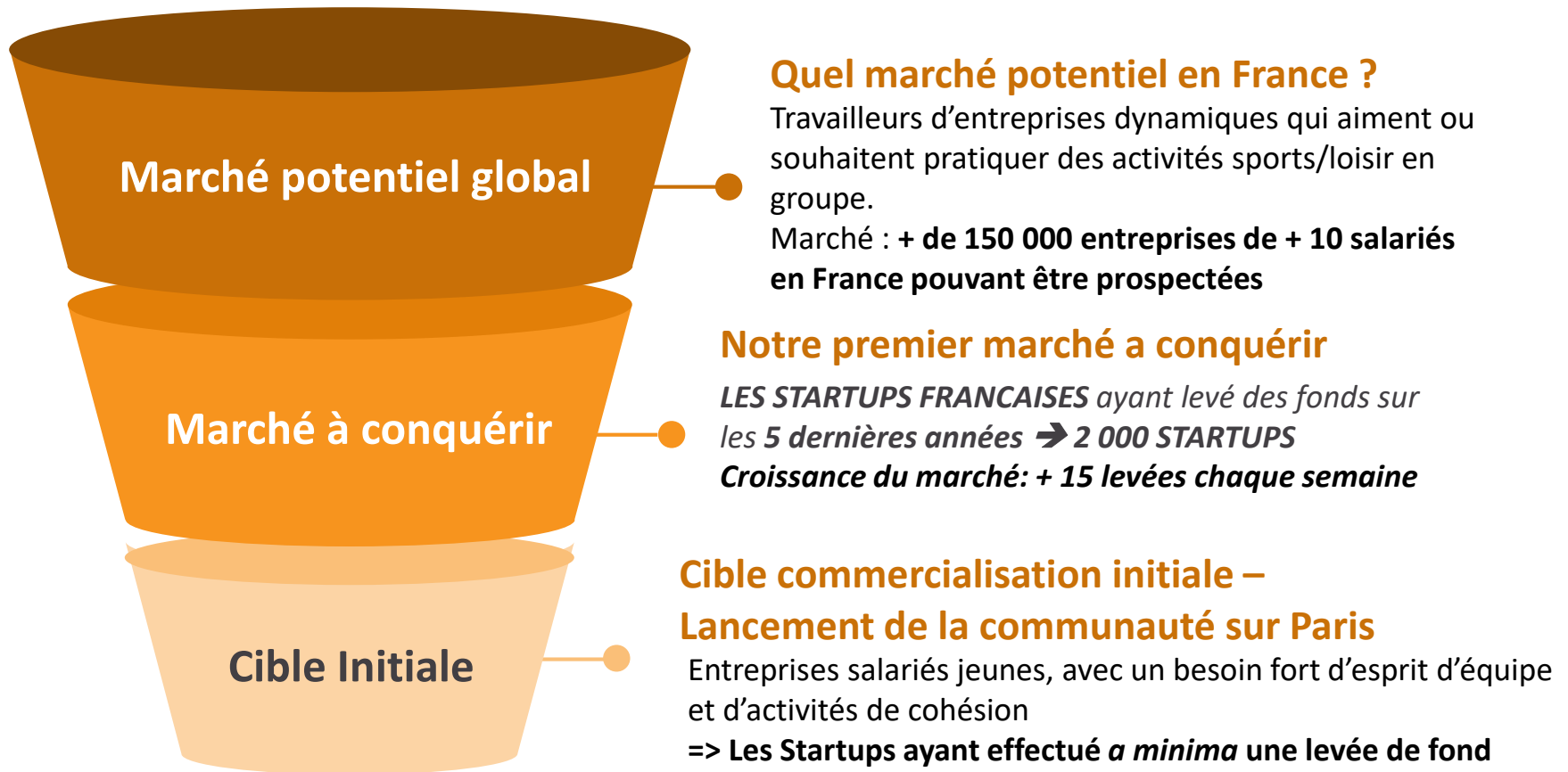
€

CA Weedoo It

Commissions sur activités réservées



# D'abord centré sur les startups, notre marché s'étend en réalité à plus de 150 000 entreprises en France



# Ce ciblage initial permet de créer rapidement une communauté sportive dynamique et un word of mouth efficace

Les salariés en Startup cherchent un nouveau mode de vie.  
Ils sont demandeurs d'activités sportives et de loisirs en équipe



Les fondateurs y trouvent un moyen efficace et peu onéreux de les fidéliser et une nouvelle manière de faire du team-building

## Intérêt de ce marché

Les startups créent des *tendances* qui se retrouvent à terme dans les entreprises traditionnelles (notamment grands groupes)

Les startups fonctionnent beaucoup sur l'égo / la compétition : volonté d'être représentées dans la League, défendre les couleurs de sa startup  
=> effet d'entraînement

# Nos clients actuels comptent parmi les startups les plus dynamiques du marché

En pleine croissance, ces startups dynamiques comptent déjà sur nous pour animer et souder leurs équipes



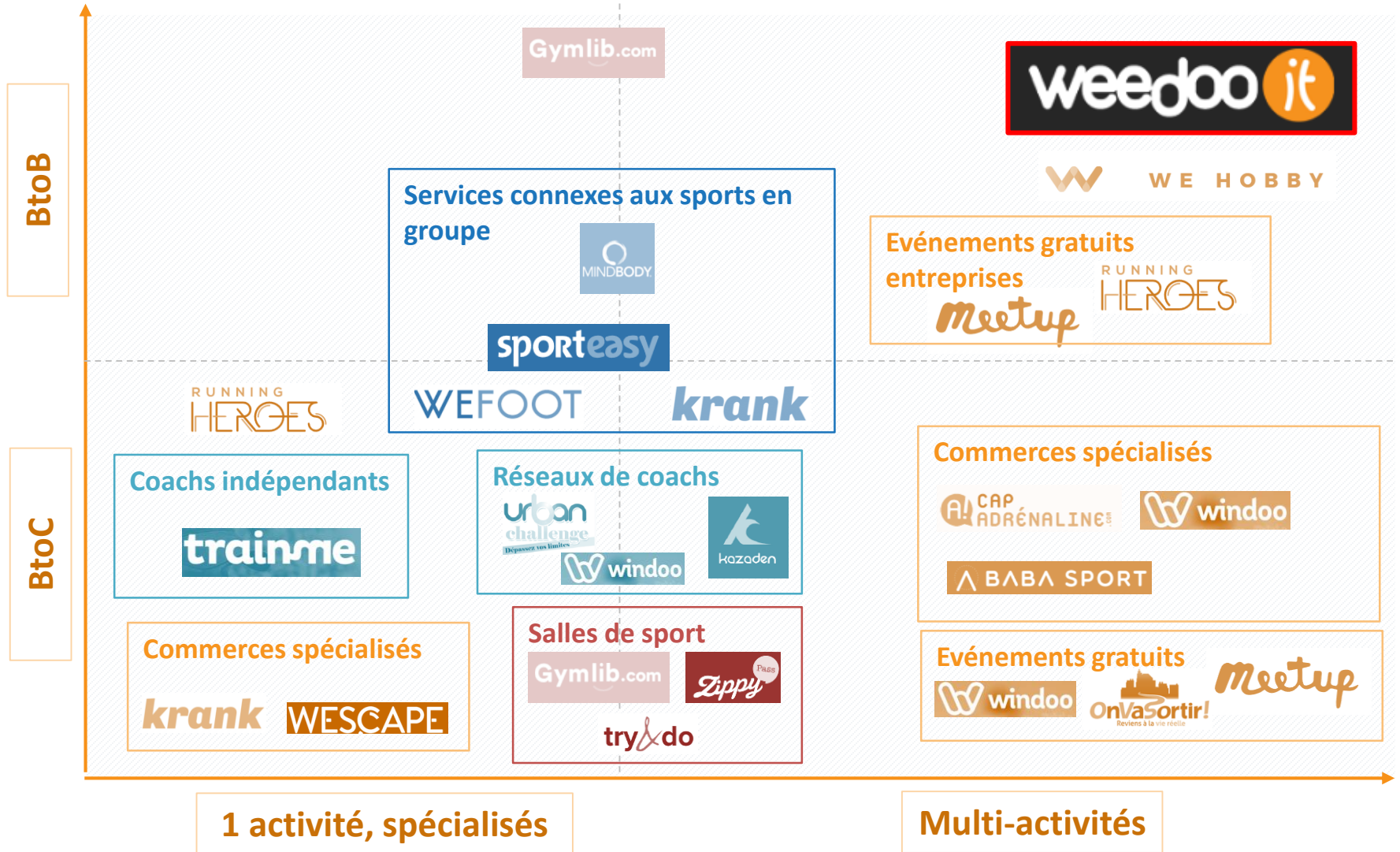
En seulement 3 mois, nous sommes perçus par nos clients comme le futur  
« **organisateur officiel de la vie des startups** »

Guest to Guest  
« Quand ouvrent les prochaines Leagues ? »

Worldia « Il manquait  
un BDE des Startups ! »

HelloCasa « Ce  
que vous faites est  
juste génial ! »

# Weedoo It est aujourd'hui l'un des seuls du marché à proposer une plateforme multi-activités Inter-Entreprises





# Notre positionnement unique B2B nous permet d'éviter les écueils liés aux solutions actuelles

## SOLUTIONS EXISTANTES

## PROBLEMES



1

Positionnement en B2C entraîne une **durée très longue d'acquisition** et une rétention assez faible

**Communauté initiale** longue à construire et **insuffisante**

**Construction initiale en B2B**

2

Le **paiement fait en avance** freine les achats

**Sans avance, gros problèmes d'annulations**

**1 place payée réserve pour toute l'équipe**

3

**Très peu de réservations en temps réel** des activités chez les partenaires

**Synchronisation complexe** avec les agenda partenaires, réservations abandonnées

**Créneaux donnés par le partenaire et gérés librement par Weedoolt**

4

La communauté est **une somme de particuliers** et non pas de **groupes pré-formés**

**Problèmes pour compléter les groupes**

**1 Entreprise = 1 équipe déjà formée;**

# Notre plan de développement vise une présence sur 6 villes de France et 400 entreprises clientes d'ici fin 2017

## Développement national

2017



# Notre processus d'acquisition nous permet de toucher un maximum d'employés dans l'entreprise

Pour une **startup acquise**, **pénétration progressive des employés** pour créer plusieurs équipes sur des **activités adaptées à la demande**

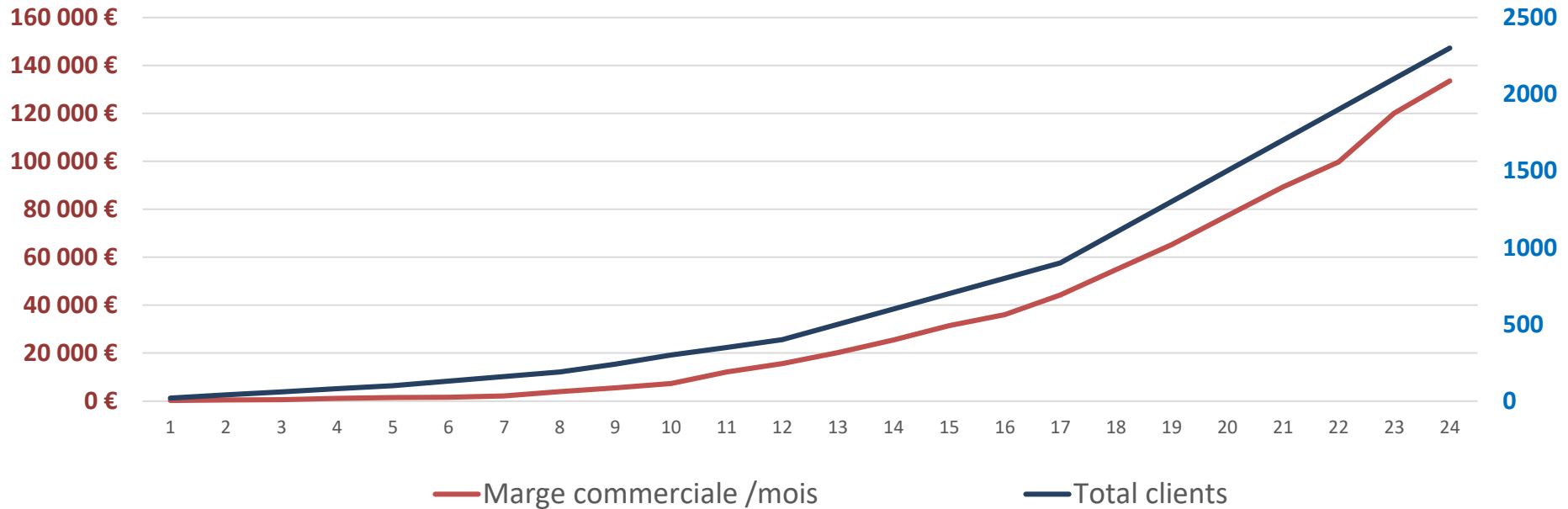
*Processus d'acquisition « nominal » une fois les activités mises en place*



**Objectif:** augmentation du nombre d'activités réservées / Mois / Startup

# Business Model – Augmentation continue du nombre de clients et de la marge générée par activité

Marge Commerciale et Nombre de clients par mois



## Charges :

Salaires : 80 %  
Comm/Marketing: 15 %  
Frais Exploitation: 5 %

Croissance 2018 basée sur  
un Staffing à fin 2017:  
10 personnes

## RESULTATS

➤ Objectif de croissance 2018  
2100 startups  
120 K€ / mois fin 2018

➤ Charges Mensuelles  
60 k€ fin 2018

# Nos commerciaux se remboursent entièrement en 9 mois

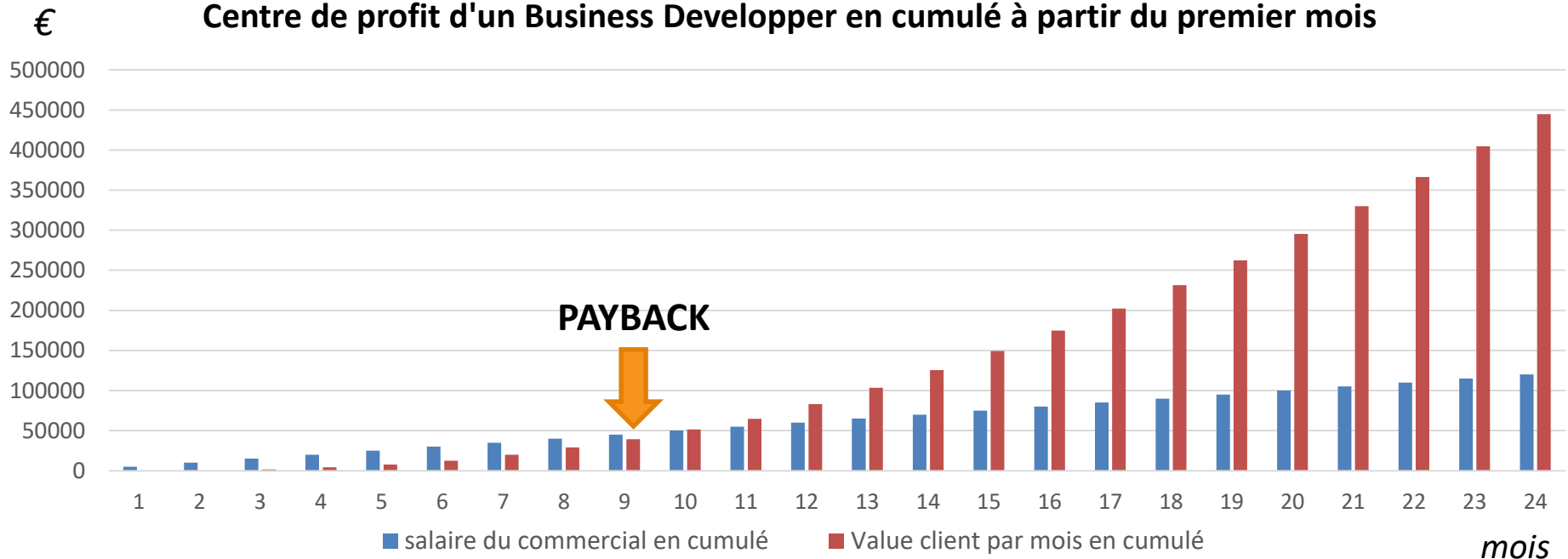
**Salaire d'un commercial : 5 000 € (brut + primes)**

**Coût d'acquisition d'un client : 125 €**

**Lifetime value - Marge/client/mois : 40 € / mois**

**% Clients perdus par an: 7 % /an**

Centre de profit d'un Business Developer en cumulé à partir du premier mois



## PAYBACK D'UN COMMERCIAL : 9 MOIS



# Nos méthodes commerciales issues de notre expérience dans le conseil sont efficaces et constantes

## ACQUISITION

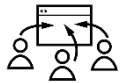
**20** appels  
prospection /  
jour



**5**  
demos  
téléphone



**2**  
entreprises  
inscrites +  
booking



## ACQUISITION

**80 %** startups contactées  
intéressées  
**10%** inscrites et réservent  
**10 inscriptions**  
**spontanées le 2<sup>ème</sup> mois**  
⇒ Réseaux sociaux  
⇒ Word of mouth  
⇒ Referral



## REFERAL

**40 %** des Startups inscrites  
nous « conseillent » elles  
même d'autres Startups  
Des **Referral spontanés** sans  
aucun incentive actuellement  
=> **système de « Défis » à  
venir**  
« Referral » en interne auprès  
du personnel pour  
davantage d'activités



## RETENTION

**95% des équipes ayant joué  
veulent rejouer**  
**30 %** d'équipes régulières  
(1 fois par semaine)  
**50 %** veulent participer à  
d'autres activités touchant  
l'ensemble de leur staff  
*« Quand ouvrent les autres  
Leagues/Challenges ? »*

# Nos besoins de financement pour recruter des commerciaux et conquérir le marché (1/2)

## OBJECTIFS

### **60 % recrutements / salaires commerciaux**

Lancement de 6 Leagues (eSport, Basket Ball, etc...)

Développement national rapide sur 2017

### **25 % Développement « R&D » de la plateforme**

### **15 % Communication, Fidélisation du socle clients initial**

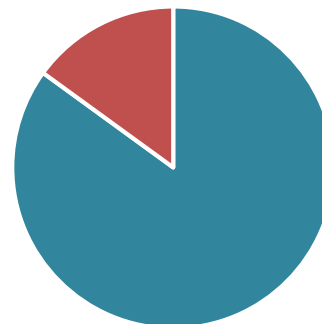
Hyper-satisfaction, en faire nos ambassadeurs

Evènements sportifs majeurs et Soirées Afterwork

**Seed - 500 k€ / Ticket d'entrée: 150 k€**

**BESOINS  
+ 12 mois**

**Communication  
Fidélisation  
= 70 k€**



**6 recrutements  
= 430 k€**

# Nos besoins de financement pour recruter des commerciaux et conquérir le marché (2/2)

**60 % recrutements / salaires Commerciaux**  
**Nouvelles Leagues**  
**Acquisition Calling**  
**Acquisition Webmedia**

Recrutements	Charges mens. par Poste (€)	Total mensuel (€)	Annuel (€)
4 Commerciaux	5000	20 000	240 000
1 Chargé Webmarketing	4500	4 500	54 000
2 Stagiaires Communication	1500	3 000	36 000

**25 % Développement**  
**Développement de la plateforme**

1 Développeur	4500	4 500	54 000
1 Fondateur	4000	4 000	48 000
<b>SOUS TOTAL SALAIRES</b>	-		<b>432 000 €</b>

**15% Communication**  
**Faire parler de nous dans les médias**  
**Ultra Fidélisation et word of mouth**

Communication / Evènementiel	Charge par poste (€)	Nombre	Annuel (€)
Publicité réseaux sociaux/Google	5000	1	<b>5 000 €</b>
Soirées networking	1000	20	<b>20 000 €</b>
Evènements majeurs organisés	10 000	4	<b>40 000 €</b>
<b>SOUS TOTAL COMMUNICATION</b>	-	-	<b>65 000 €</b>

# Mais au fait, qui sommes nous ?

## FONDATEURS ASSOCIES



**Guillaume GRAS**

**Vision globale et stratégie**

33 ans / ENSMA

**Ex DIRECTEUR TECHNIQUE AUSY**

« Assure le focus de l'équipe et la stratégie de développement »

Technical Director of the year chez AUSY



**Rémi DELAFONTAINE**

**Commercial et Marketing**

27 ans / GRENoble INP

**Ex BUSINESS DEVELOPER AUSY**

« Impulse l'énergie et les méthodes commerciales »

Business Manager of the year chez AUSY



**Julien CHANG**

**Développements Techniques**

31 ans / EPITECH

**7 ANS FREELANCE**

« Transforme la vision de l'équipe en site opérationnel »

Fondateur de plusieurs sites e-commerce

## CONSEIL



**Alexandre PEYRAUD:**

Fondateur de startups avec Exit successful

**Conseils en stratégie et produit**



**Jeanne MARIN**

Directrice Marketing France chez American Vintage

**Conseils sur le positionnement de la marque**

# Nous sommes une équipe ultra ambitieuse et complémentaire

## NOUS SAVONS TRAVAILLER ET PERFORMER ENSEMBLE



3 années de collaboration Groupe **AUSY** 2012-2015.  
*Nous avons développé ensemble « **from scratch** » en 3 ans  
un centre de profit de 7 M€/an représentant 70 ingénieurs et  
15 clients Industrie*



L'idée Weedoo It vient d'un **manque constaté** dans notre  
activité professionnelle

- ⇒ Organisation d'événements team-building originaux,  
motivant pour les équipes
- ⇒ Evénements réguliers, peu coûteux



Rencontre suite Appel d'Offres pour création du site  
**Fort intérêt** pour rejoindre le projet. Démarrage en tant  
qu'indépendant, 3 mois de test pour valider la collaboration  
=> Succès, nous rejoint en tant que co-founder en 09/2016



## PROJECTION 2019

**8 000** Entreprises  
**5** pays

Du sport, du loisir  
Team building  
Des soirées,  
Des séminaires

Compétitions inter-entreprises  
internationales

Événements majeurs attendus  
chaque année

## NOTRE VISION

Devenir le Leader mondial du  
sport et des loisirs en  
entreprise

Startups, PME, Grands groupes,  
Universités/Ecoles

Leagues reconnues, des sponsors  
renommés  
(les « JO des entreprises »)

Site miroir destiné au grand public -  
communauté initiale : salariés de nos  
clients

# MERCI – VOS QUESTIONS ?



**WEEDOO IT** EST LA PLATEFORME D'ACTIVITÉS EN  
ÉQUIPES **INTER-ENTREPRISES**

« L'organisateur officiel de la vie des startups »

« Les jeux olympiques inter-entreprise »

« L'allié parfait des Happyness officers et des CE »