



« Nous vivons en turbulence. Tous.

Chaque matin nous ouvrons les yeux et sommes entourés, parfois assaillis, par le mouvement et les vibrations du monde, les sons et les bruits, nous sommes aveuglés et nous nous précipitons.

Parfois, nous arrivons à un point tel que nous ne voyons pas d'alternative.

*Nous nous plongeons dans le travail, trop profondément, les vagues de stress nous submergent.
Nous nous étourdissons, et nous oublions de vivre et d'aimer. »*



Turbulence Zéro est le produit d'un groupe de gens qui ont radicalement réduit les effets des influences extérieures sur leur vie et évolué vers une vie plus paisible en modifiant leurs habitudes et leurs attitudes.

Nous avons investi des centaines d'heures de recherches, d'écriture et d'enregistrement pour créer les fondations de séries de méditation guidée par la voix. Nos carrières (DJ, producteur, animateur, publicitaire, graphiste, artiste...) ont été parallèles.

Nos chemins ont été différents, mais nos histoires respectives nous ont réunis.

Nos comportements, nos tendances sont pleines de similitudes, trop pour être des coïncidences.

Nous avons fait face à nos problèmes communs et avons exploré des solutions éprouvées, collectivement et individuellement. Il semble que tout ceci ait été écrit, y compris l'arrivée de Turbulence Zéro.

La première langue que nous avons choisi est le français. L'anglais est couvert par nos confrères d'Headspace et Calm, mais le français est ignoré jusqu'ici.

Stéphane Shaw étant immédiatement opérationnel, Turbulence Zéro démarre donc avec lui.

Un site internet et les applis mobiles permettent à chacun d'utiliser Turbulence Zéro, n'importe où, n'importe quand. L'accès se fait par souscription mais nous offrons toujours un contenu gratuit, tel que la série "Découverte" ou "Le rendez-vous du jour".



Stéphane est l'animateur et le porteur du projet.

Dès son adolescence il est entouré de sons, de vibrations et de musique et devient DJ.

Ensuite vient le temps des radios pirates, et il fonde une radio FM qui deviendra l'une des plus populaires des années 80 et 90 en Belgique.

Ceci le mènera à être sur antenne chaque jour pendant presque 35 ans sur d'autres radios telles que Nostalgie, Classic 21 ou Bel-RTL.

Il co-fondera parallèlement une société de production de musique ainsi qu'un label et lancera le premier service de rencontres en ligne de Belgique.

Après des décennies de mouvements et d'agitation, Stéphane a choisi de remettre le calme au centre de sa vie depuis 2013. Son désir est de continuer à pratiquer la méditation, à vivre en paix et à partager son expérience avec le plus grand nombre à travers de nouveaux médias.



Stéphane apporte au projet deux de ses principales expériences:

- La communication directe avec le grand public.
- Les relations avec les médias à travers 20 années de partenariat commercial dans le domaine de la rencontre en ligne.

Il apporte également les enseignements de son professeur, Yongey Mingyur Rinpoché, qu'il pratique au quotidien, seul et en groupe.

Le projet de départ, de partager cette expérience avec le plus grand nombre, n'est possible qu'avec l'apport de fonds et d'expertise supplémentaires. Aussi avons-nous décidé de considérer le projet comme un business en ligne et de vous le proposer comme possible investissement.

Le business modèle que nous avons choisi est comparable à celui du site californien www.headspace.com. Ils ont en moyenne 60.000 utilisateurs actifs pour un total d'utilisateurs enregistrés de 3 millions.

Leur croissance s'est développée principalement sur 3 ans, après avoir "levé" les fonds nécessaires pour atteindre l'étape suivante, le grand public.



Le chiffre d'affaire potentiel est généré par les abonnements récurrents, voici les tarifs (en Euros).
(Net = revenus hors frais et commissions de la plateforme de paiement).

Durée	Prix/Mois	Net	Transaction	Net
1 mois	9,99 €	9,45	9,99	9,45
3 mois	7,99 €	7,51	23,97	23,02
6 mois	5,99 €	5,57	35,94	34,65
1 an	4,99 €	4,60	59,88	57,89
Moyenne	7,24	6,78	32,45	31,25

Projection de chiffre d'affaire potentiel:

Le revenu mensuel moyen par abonné actif est de 6,78 €

Audience	Population	Abonnés potentiels	Chiffre annuel potentiel
USA	320.000.000	60.000	4.881.600 €
Population francophone	272.000.000	51.000	4.149.360 €
Europe et Canada seulement	160.000.000	30.000	2.440.800 €

Ratio: 0,0001875 % de la population.

Progression du chiffre d'affaire:

(Ce calcul est fait en fonction du ratio de la population francophone totale ainsi que de celle des principaux pays francophones, ce qui nous semble plus réaliste dans un premier temps.)

Europe et Canada	Année 1	Année 2	Année 3	Potentiel total
Chiffre	854.280	1.220.400	1.830.600	2.440.800
Moyenne abonnés	10.500	15.000	22.500	30.000
	35%	50%	75%	100%

Monde	Année 1	Année 2	Année 3	Potentiel total
Chiffre	1.452.276	2.074.681	3.112.020	4.149.360
Moyenne abonnés	17.850	25.500	38.250	51.000



Turbulence Zéro - Carte d'identité

Turbulence Zéro est géré par ABS Limited, une société basée à Gibraltar.

La relation bancaire d'ABS Limited est Gibraltar International Bank.

La plateforme de paiement est assurée par Cardinity.



Ce qui a été fait (30 Juin 2017).

- La société est créée, un compte en banque ouvert et actif, la relation avec une plateforme de paiement établie.
- Logo, graphisme et design.
- Copywriting, scripts et enregistrements des rendez-vous de méditation.
- Développement du site, hosting & noms de domaine.

Turbulence Zéro est en ligne, opérationnel, stable et testé par l'équipe.

Les premiers utilisateurs n'ont rapporté aucun problème.

Nous les avons fait venir en utilisant une page Facebook, partagée par Stéphane vers certains de ses amis.

Nous avons également placé une annonce sur Facebook pendant une journée pour la propagation d'une vidéo de présentation qui a généré un peu plus de 2.000 clics.

Nous avons signé un contrat de partenariat avec un groupe basé en Belgique qui gère 21 médias en ligne dont la radio et télévision belges, des journaux et magazines.

Toutefois nous pensons que le bannering sur des sites généraux n'est pas la voie à suivre.

Ce qui nous manque.

Ayant consacré la totalité de notre budget pour démarrer le projet, nous devons maintenant trouver des fonds pour passer à l'étape suivante.

Comme dit précédemment, non seulement nous recherchons des fonds, mais nous avons également besoin d'expertise en matière de commerce en ligne en 2017.

La position dominante de Google et Facebook ne nous permet pas de rester au niveau d'un petit groupe amateur ou d'une entreprise familiale avec certains talents certe, mais pas tous!



Principaux coûts récurrents.

La première étape est d'une part d'assurer la promotion du site et d'autre part de couvrir les frais récurrents.

- Publicité Google/Facebook: 10.000 €

Notre agent, IPM basé à Bruxelles, recommande un budget minimal de 3.000 €/mois par média plus 20% de commission de gestion, soit 7.200 €

- Staff : 5.000 €

Le suivi au quotidien doit être assuré tant en terme d'animation qu'en terme de liaison entre les différents acteurs.

- Service clientèle (Sous-traitant): 3.000 €

- Frais d'administration de la société: 1.000 €

- Suivi de la page Facebook (Sous-traitant): 2.000 €

- Maintenance site (Sous-Traitant actuel) : 1.000 €

Total mensuel réccurent: 22.000 € /Mois

Coûts variables.

- AWS (Amazon Web Service) est la plateforme sur laquelle le site est hébergé.

L'outil de calcul des coûts d'AWS retourne un coût moyen de 70€ par mois par 1.000 utilisateurs actifs.

Année 1: 700€/mois

Année 2: 1.000€/mois

Année 3: 1.500€/mois

Coûts uniques et investissements.

- Agences de presse nationales pour communiqué et dossier de presse (lancement et entretien, Be, Ch, Fr, Ca.).

- Création des apps iOS/Androïd: 20.000 €

- TZ Web version 2: 25.000 €

- Intégration d'outils d'analyse du comportement des utilisateurs actifs (Version 2).

- Moteur de Push Web/App basé sur le comportement des utilisateurs actifs.

