

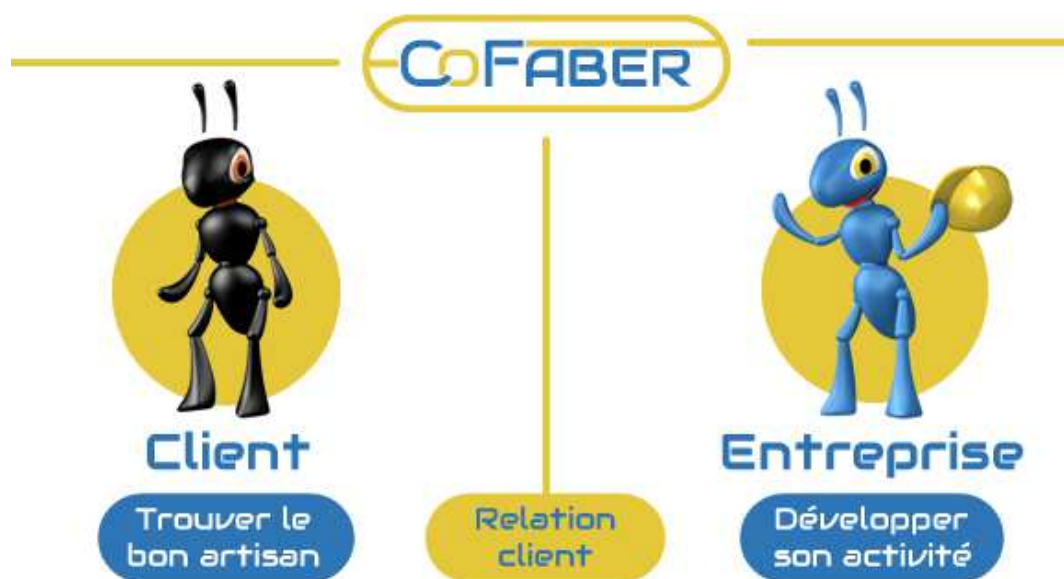
1. Que propose CoFaber ?
2. Pourquoi cela va marcher ?
3. Qui suis-je ?
4. J'ai besoin de vous !

## 1. Que propose CoFaber ?

CoFaber.fr est une plateforme web de relation client pour les entreprises en rénovation du bâtiment. En plus des services web, CoFaber pourra proposer dans un second temps des prestations opérationnelles personnalisées.

CoFaber.fr s'adresse à 2 types de clients

- 1) Les entreprises en rénovation du bâtiment
  - Gratuit : CoFaber.fr propose un annuaire et un service de mise en relation et de suivi client.
  - Un premier pack payant permet de prendre un avantage sur les autres entreprises inscrites.
  - Un second pack payant donne accès à des outils web de suivi de performance commerciale.
- 2) Les personnes qui ont un projet de travaux de rénovation
  - Gratuit : CoFaber.fr permet de trouver le bon artisan et de gérer un projet travaux en ligne.
  - Un pack payant permet de mettre en avant une demande de devis sur CoFaber.fr.



## 2. Pourquoi cela va marcher ?

- **Le gratuit, c'est payant !**  
Sur CoFaber.fr, les services essentiels sont gratuits. Aucune plateforme web concurrente ne propose un service de mise en relation gratuit.  
Je compte sur cette gratuité pour acquérir une inscription massive des entreprises artisanales.
- **La force du nombre**
  - 600 000+ entreprises concernées
  - 70 000+ entreprises concernées créées par an
  - 8 000 000+ interventions de travaux de rénovation en France par anEt pourtant, aucun concurrent de CoFaber.fr ne réclame plus de 25 000 entreprises inscrites.
- **Aller plus loin que les autres**  
CoFaber.fr va plus loin que la simple mise en relation en proposant un ensemble de services web de gestion de la relation client et de suivi de performance d'activité commerciale.
  - ➔ 700+ entreprises inscrites sur CoFaber.fr sur 1 mois de prospection/test

### 3. Qui suis-je ?

#### Mes expériences Pro

LSB (Circet) pour Orange  
Activité : Intervention technique chez le particulier en sous-traitance pour Orange.

LSA Courtage  
Courtier en assurance IARD  
Activité : Relation client en ligne et via un centre d'appel.

Completel (SFR Business)  
Cisco  
Activité : Acteurs majeurs des télécoms

#### Ce que j'ai appris en rapport avec CoFaber

- Améliorer de la qualité perçue du service lors du contact client avec le technicien d'intervention.
- Mettre en place des indicateurs de performance, les analyser et en dégager un plan d'action.
- Comprendre l'indicateur NPS de satisfaction client.

- Améliorer l'expérience client via le site web [www.assurpeople.com](http://www.assurpeople.com) et le plateau téléphonique.
- Comprendre les indicateurs de performance liés à un centre d'appel.

- Répondre à une réclamation client et résoudre les conflits
- Planifier et suivre à distance une intervention technique sur site client.

### 4. J'ai besoin de vous !

Besoin d'un capital amorçage compris entre 300 k€ et 350 k€.

Domaine	Objet	Est. k€
CoFaber.fr	Evolutions site web	60
	Optimisation du référencement naturel	10
	Adaptation smartphone / application	80
Communication	Articles de blog	40
	Supports vidéo	20
	Supports graphiques	10
Publicité	Google Adwords	40
	Téléprospection	20
	Community management	10
	FB Ads / Achat coordonnées / Mailing...	20
Total		310 k€