



POURQUOI BOOKVIDEO ?

Dans le secteur CHR, les supports traditionnels en papier tel les cartes de Menu, de room-service ou encore le room-directory sont aujourd'hui devenus obsolètes. On assiste à une digitalisation du secteur comme ce fut le cas dans d'autres industries auparavant. Il n'est plus à prouver que le numérique offre des avantages incomparables. C'est la raison pour laquelle sont apparus sur le marché des Menus "IPAD".

Constatant que l'offre disponible ne répondait pas aux besoins spécifiques et attentes réelles de ce secteur, nous avons créé "Bookvideo".

La mission principale de l'entreprise consiste en une réinterprétation des supports traditionnels papier vers une solution digitale globale sur mesure bénéficiant de tous les avantages qu'offre le digital sans ses inconvénients. Cette solution globale inclut, d'une part, une tablette unique adaptée aux besoins du secteur et, d'autre part, une plateforme software intuitive et facile d'utilisation avec analytique, assistance et support technique.

Notre plateforme analytique nous permet d'identifier, de mesurer et d'interagir en temps réel avec l'audience de notre réseau. Le marché publicitaire mondial est actuellement en pleine mutation vers le digital, notre proposition de valeur consiste à offrir aux marques une possibilité nouvelle de communiquer au travers de notre réseau.

Un nouveau media est né.

1° UN PEU D'HISTOIRE ET QUELQUES CHIFFRES

La société a connu une phase de recherche et développement entre 2015 et 2017. Durant cette première phase, Bookvideo fut lauréat du concours de création d'entreprise organisé par la JCI Monaco et a bénéficié de la Principauté de Monaco comme un marché Test. Quelques établissements ont joué le jeu permettant à la société d'affiner sa solution Hardware et Software.

≡ Juin 2017, nous sommes arrivés à un **MVP- Minimum Viable Product**.

Fort des feedbacks positifs des clients existants, nous avons pu enclencher la phase de commercialisation.

≡ Fin 2017, Bookvideo comptait 400+ devices en circulation répartis sur 12+ clients et réalisait 6.5K€ MRR- Monthly Recurrent Revenues

≡ Six mois plus tard, en juin 2018, nous avons multiplié notre Réseau par 4 avec 1500+ devices en circulation répartis sur 50+ clients sur, désormais 5 territoires européens réalisant 25K€ MRR multipliant ainsi nos revenus de plus de 300%.

Nous prévoyons d'atteindre 50K€ MRR à l'horizon début 2019.

Nous nous considérons avant tout comme une entreprise de service SAAS - Software As A Service. Cependant, sur le Hardware, les marges restent raisonnables -> 500% brut Cascade de marge :

Coût unitaire marginal d'un Bookvideo = 120,00€ tout compris incluant 1 tablette, chargeur, packaging, transport /durée de vie = 24 mois

Revenus sur 24 mois => 540,00€ / Marge brute sur 24 mois => 450%

Grâce à notre plateforme publicitaire nous pouvons doubler notre marge.

En réalité il existe 3 business model de revenus

Nous nous considérons comme une startup fournisseur de services dans le secteur du SaaS, Software As A Service. Nous pensons pouvoir atteindre une croissance plus rapide. Et nous savons que notre business model peut se décliner sur une multitude d'autres pays et répondre à une offre plus diversifiée. Nous sommes actuellement en phase de démarrage (Licences) sur 4 pays européens et un pays des Emirats à savoir Dubai.

2° LA GENESE

≡ 2015/17 - Phase 1 : L'atteinte du product market fit -> le MVP Minimum Viable Product

Bookvideo s'est efforcé de trouver la solution la plus épurée possible du produit. La combinaison unique du hardware et du service - software.

Fin 2017, c'est le premier produit viable qui peut être soumis au marché.

Par définition, le MVP ne satisfait pas l'ensemble des fonctionnalités. Ainsi, nous avons construit l'offre étape par étape afin de limiter les coûts et de satisfaire à la demande. Les efforts jusqu'alors concentrés sur le produit, se tourne maintenant sur la distribution et la croissance.

≡ 2018-2019 : CE QUE NOUS RECHERCHONS POUR LE FUTUR

Phase 2 : Phase de Construction

Comme l'alchimie entre le produit et le marché a eu lieu. Il faut désormais scaler notre solution à plus grande échelle. Pour Scaler il nous faut d'abord " construire " afin que les éléments du business models se structurent de façon durable.

Nous avons besoin de construire une équipe nous permettant d'entrer avec sérénité dans une phase d'expansion. Ce que nous recherchons plus que des fonds ce sont des " Growth-Hackers ". Des profils capable d'exploiter les outils et les méthodes existantes et de les dériver pour atteindre une croissance exponentielle.

Nous recherchons des spécialistes de la croissance qui utilisent leurs compétences pour développer le potentiel de Bookvideo.