



# Goodz

EN VACANCES, PROFITEZ D'AVANTAGES  
PROMOTIONNELS EXCLUSIFS

## *Notre histoire*

Lors d'un voyage à New-York, Joel découvre un Pass permettant aux touristes de bénéficier de prix réduits sur les entrées des monuments de la ville.

Immédiatement, il se rend compte qu'**il est intéressant pour un touriste de découvrir la ville tout en profitant d'offres promotionnelles exclusives.**

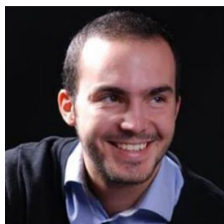


## Notre équipe



**Yael Busbib** : Diplômée de Science Po, Yaël est responsable du site internet Mon Collier Prénom pour la France, le Benelux, l'Italie et le Brésil.

En charge de la gestion des campagnes publicitaires et du suivi qualité pour les clients.



**Joel Laloum** : Ancien commercial chez MonDocteur, Adidas France et pour l'Ambassade de France en Israël.

En charge de la négociation du développement commercial et marketing.

### **Notre ambition**

Devenir Le leader sur le marché des bons plans pour les touristes et être présents au sein des plus grandes villes du monde.



## *Goodz c'est quoi ?*

**Goodz** est un Pass permettant aux touristes de **découvrir une ville** en bénéficiant **d'avantages promotionnels exclusifs** dans des restaurants, spas, et autres activités touristiques...

Les touristes achètent le Pass depuis **notre plateforme** ou chez nos **distributeurs** :

- Sites spécialisés (Blogs, comparateurs...)
- Taxis & Uber
- Hôtels & AirBnB

Les membres reçoivent leur Pass Goodz directement par Email afin de le présenter en point de vente.



## ***Goodz propose 2 catégories de Pass :***

Classic & Family pour 7 jours ou 14 jours

### **Goodz Classic**

jusqu'à 2 personnes

---

7 jours

9,99€

14 jours

14,99€

### **Goodz Family**

2 adultes & 2 enfants

---

7 jours

12,99€

14 jours

16,99€

## *Les avantages*

Touristes	Commerçants	Distributeurs
Réductions quotidienne	Gratuit et sans commission	Complément de revenus
Recommandation de lieux à visiter	Attirer plus de clients de passage	Vente auprès d'une cible qualifiée
Plus d'économie plus d'activités	Augmentation chiffre d'affaires	Augmentation chiffre d'affaires

## Problématique

68% des touristes cherchent à **payer moins cher** leurs vacances:

- Comparateur de billets d'avion, location de voiture
- Sites de voyages à prix cassés & deals
- Sites communautaire (covoiturage, logement)

Aucun site ne propose aux touristes de profiter d'avantages promotionnels sur leurs activités quotidiennes (Restaurants, Spas, parcs...).

KAYAK

trivago

GROUPON® restopolitan

eDreams

CARIGAMI

lafourchette *Le Guide Prestige*  
a TripAdvisor company

voyage privé GROUPON

BlaBlaCar

airbnb

lastminute.com vente-privee

cocolis.fr

VizEat  
Authentic food. Authentic people.

### Nos concurrents

Nos concurrents ciblent principalement les habitants locaux.

De plus ils proposent des offres par abonnement ou à un prix élevé !

	Groupon	Restopolitan	Guide Prestige	Goodz
Cible	Locaux et un peu les touristes	Locaux	Locaux	Touristes
Clients	Achat de deals	<b>Abonnement mensuel 9,99€</b>	Achat du guide à <b>99€</b>	<b>Achat du Pass pour 9,99€</b>
Commerçants	<b>50% de commission</b>	Gratuit	Gratuit	<b>Gratuit</b>

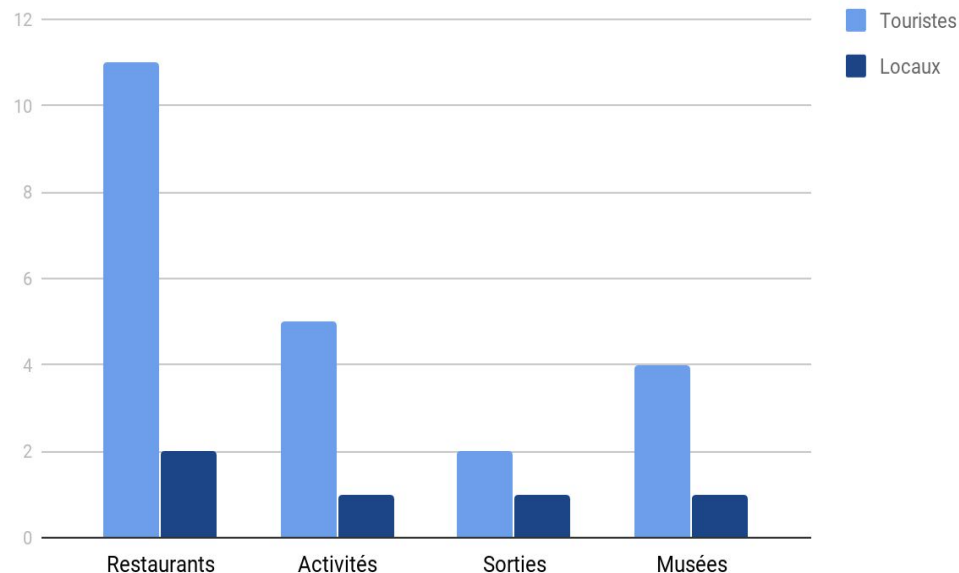


## Consommations des *touristes* VS *locaux*

Sur une période identique, un **touriste consomme 5 fois** plus qu'un habitant local.

Le budget moyen pour un voyage est de **1000€** (billet d'avion, hôtel, activités...), **73%** des touristes sont prêts à payer 9,99€ pour réaliser des économies durant leur vacances.

Nombre de sorties touristes vs locaux (sur une période de 7 jours)



### *Nombre de touristes par ville (en million)*

Nous constatons que les touristes représentent un marché cible **10 fois plus important** que les habitants d'une ville soit **355 millions de touristes**.

Les commerçants partenaires peuvent profiter de ce nombre important pour booster leur chiffre d'affaires.

	Locaux	Touristes
Montréal	1,7	11
Toronto	2,8	44
New-York	8,5	63
Chicago	2,7	55
Washington	0,7	20
Miami	0,5	16
Las Vegas	0,6	43
Los Angeles	3,9	49
Vancouver	0,7	11
Nice	0,3	7
Paris	2,4	33

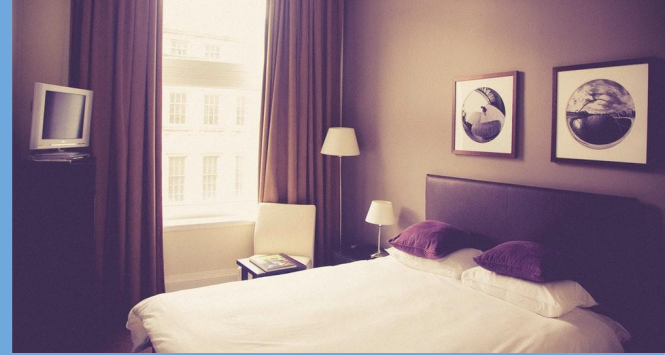
## *Un circuit de vente innovant*

Nos vendeurs ! **Les professionnels du marché touristique** qui veulent monétiser au maximum chacun de leurs clients.

Goodz permet aux hôtels, taxis, Ubers, blogs, sites internet spécialisés de monétiser leur audience en percevant **50% de commission** par Pass Goodz vendus entre 9,99€ et 14,99€.

Nous estimons qu'un distributeur vend en moyenne 60 Pass Goodz par mois soit une commission de **450€**.

Les revendeurs nous permettent d'accélérer notre développement, en touchant une cible qualifiée et en nous permettant d'avoir une visibilité grâce à notre PLV (Publicité sur le lieu de vente).



*Prévisionnel* : Afin de développer l'application mobile et de lancer des équipes dans les villes touristiques nous recherchons 300 000 euros

		Déc 18	Jan 19		Fev	Mars		Avr	Mai	Juin	Juillet	Aout		Sept
Cible potentielle	O U V E R T U R E  N I C E	7 M	7 M	O U V E R T U R E  P A R I S	40 M	40 M	O U V E R T U R E  M O N T R E A L	58 M	58 M	58 M	58 M	58 M	O U V E R T U R E  T O R O N T O	102 M
Nombre de revendeurs		5	10		40	100		170	250	400	650	900		1300
Nombre de Pass vendus (1)		300	600		2 400	6000		10 200	15 000	24 000	39 000	54 000		78 000
<b>CA moyen en € (2)</b>		<b>3600</b>	<b>7200</b>		<b>28 800</b>	<b>72 000</b>		<b>122 400</b>	<b>180 000</b>	<b>288 000</b>	<b>468 000</b>	<b>648 000</b>		<b>936 000</b>
Commision revendeur		1800	3600		14 400	36 000		61 200	90 000	144 000	234 000	324 000		468 000
Masse salariale en € (3)		6000	9000		12 000	24 000		48 000	48 000	60 000	60 000	66 000		72 000
Marketing & développement		9000	9 000		15 000	15 000		20 000	25 000	50 000	60 000	70 000		80 000
<b>Encaissement En €</b>		<b>- 13200</b>	<b>-14400</b>		<b>-12600</b>	<b>-3000</b>		<b>-6800</b>	<b>17 000</b>	<b>34 000</b>	<b>114 000</b>	<b>188 000</b>		<b>316 000</b>

1. Nombre de ventes : Un revendeur (taxi, Uber, hôtel, sites spécialisés...) réalise en moyenne 60 ventes par mois
2. CA moyen : Nous avons fixé le CA moyen à 12€ par vente
3. Masse salariale : Un salarié coûte à la société 3000€ (salaire, charges, frais annexes...)

## *Pourquoi notre concept va marcher*

Il y a **1,3 milliard** de touristes dans le monde, le Pass Goodz va devenir un outil incontournable pour les voyageurs, leur permettant de réaliser jusqu'à **350€ d'économies**.

Nos revendeurs augmentent leur chiffre d'affaires et nous permettent de toucher notre cible directement pour trouver une rentabilité plus rapidement.

Notre solution dispose d'un système de revente révolutionnaire et offre aux commerçants un outil marketing performant pour booster leurs ventes.



## *Conclusion*

### **Notre concept touche une nouvelle cible, les touristes !**

Ils dépensent des sommes importantes lors de leur voyage  
et ils cherchent des prix réduits.

Ils sont plus nombreux que les habitants d'une ville et consomment  
beaucoup plus sur une même période.

Notre Pass Goodz leur permet donc de découvrir des lieux  
tout en faisant des économies importantes durant leurs déplacements.

*Notre concept vise une niche d'un milliard de personnes  
prêt à dépenser un peu plus pour économiser beaucoup plus.*

