

Business Plan

BUZZEVENT Technologies

Sommaire

Partie I : PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

Forme juridique
Vision stratégique
Positionnement
Valeurs

Partie II : PROBLEME

Contexte socio-économique local
Objectifs spécifiques
Objectifs globaux

Partie III : SOLUTION

Solution de Billetterie/Inscription en ligne
Solution de Réservation Hébergement en ligne
Solution de Réservation Restaurant en ligne
Solution de Prise de Rendez-vous en ligne
Solution de Conception et Gestion de Badges

Partie IV : ANALYSE DU MARCHÉ

Analyse du marché
Public bénéficiaire

Partie V : BUSINESS MODEL

Partie VI : L'AXE DE DIFFERENCIATION

Impact du projet
Technologie utilisée
Suivi évaluation

Partie VII : MARKETING ET VENTE

Stratégie marketing
Stratégie commerciale

Partie VIII : CONCURRENCE

Concurrent indirect
Concurrent direct

Partie IX : PRESENTATION DES PROMOTEURS

Partie X : PLAN DE FINANCEMENT

Bilan d'ouverture
Besoin financement 1 : Mise en ligne et test de la Plateforme
Besoin financement 2 : Matériels au démarrage
Besoin financement 3 : Fonds de roulement
Besoin financement 4 : Matériels restants
Chiffre d'Affaire

Partie XI : LES OBJECTIFS ATTEINTS

Site Internet construit mais hors ligne
Potentiels utilisateurs de la plateforme

Partie XII : UTILISATION DES FONDS LEVES

Montant rechercher
Utilisation des fonds levés

Présentation de l'entreprise 1/4

➤ **Forme Juridique**

- SARL
- Capital : 1 000 000 FCFA
- Siège social : Abidjan

➤ **Nom de l'entreprise**

- BUZZEVENT TECHNOLOGIES

➤ **Logo de l'entreprise**



➤ **Vision stratégique**

- Choix stratégique du marché Ivoirien en priorité
- Positionnement dans les technologies de l'information en matière de conseil, veille technologique et mise en œuvre des solutions informatiques innovantes.

➤ Notre Positionnement

Nous sommes installés en Côte d'Ivoire et nous proposons des modes d'intervention et de réalisation de projets adaptés à la demande de nos clients en conjuguant réactivité et expertise technique.

Nous portons une attention particulière à **l'Afrique** en développant des partenariats **sud-sud** afin d'offrir à nos clients des produits/services de qualité tout en veillant à l'optimisation des coûts.

➤ Nos valeurs

■ Engagement

Engagement, persévérance sont essentiels pour réussir nos projets et nous en sommes totalement convaincus. Et parce que le succès ne peut être que par le professionnalisme, l'approbation des projets et la volonté de les faire réussir.

■ Innovation

L'innovation est l'une des directions que nous nous sommes fixées et fait partie de nos valeurs fondatrices. L'innovation est indispensable parce que la performance est en quête sans fin de la créativité. Chez BUZZEVENT Technologies, cette valeur est vitale pour repousser les limites de la connaissance et aller au-delà des attentes de nos clients.

■ Exigence

L'exigence traduit le niveau d'attente que BUZZEVENT Technologies et chacun de ses collaborateurs a vis-à-vis de lui-même et des autres. C'est aussi le respect de ses engagements et la responsabilité qui conduit chacun à assumer ce qu'il entreprend.

■ Humilité

La valeur d'humilité pour BUZZEVENT Technologies signifie être conscient de ses capacités comme de ses limites. Elle traduit l'idée que personne ne peut à lui seul prétendre tout maîtriser et conduit à s'ouvrir aux connaissances que d'autres peuvent nous apporter.

■ Intégrité

Agir avec intégrité, dans le respect de l'éthique professionnelle et de l'intérêt des clients.

➤ Nos atouts

- Positionnement géographique avec accès au réservoir des compétences travaillant sur divers projets NTIC en Côte d'Ivoire.
- Présence en Côte d'Ivoire qui s'affirme de plus en plus en tant qu'hub régional.
- Equipe expérimentée à l'écoute du marché Ivoirien et avec une veille active aux innovations au niveau international.

Partie II : PROBLEME

Contexte socio-économique local

Les organisateurs d'événements font face à plusieurs difficultés dans l'organisation et la gestion de leurs événements. En effet, la conception et la distribution dans les points de billetterie traditionnelle représentent un coût élevé. De plus ils ont du mal à gérer l'entrée des salles d'événements dû au grand nombre de spectateurs présent et la difficulté du contrôle d'accès. Cela est dû au manque de technologie nécessaire ; ce qui conduit au désordre total.

Pour les clients, l'acquisition des billets événementiels est un casse-tête. Et cela est dû aux lieux de vente traditionnelle en quantité insuffisant sur l'ensemble du territoire.

Objectifs spécifiques

- Création d'emploi ;
- Informatiser le monde du spectacle vivant et d'événementiel.

Objectifs globaux

- Accompagner le gouvernement dans leur vision d'informatiser tous les secteurs d'activités et de permettre à la population d'être outiller dans cette nouvelle ère technologique ;
- Augmenter le taux d'internautes en côte d'ivoire ;
- Baisser les prix d'acquisition des billets ;
- Faciliter le processus d'acquisition des billets

Partie III : SOLUTION

Grâce au service en ligne que présente bons nombres de plateformes d'e-commerce, les méthodes d'achat des ivoiriens ont changé ces dernières années. Désormais en Côte d'Ivoire, on achète et on vend via internet.

La billetterie et l'inscription en ligne en self-service que propose BUZZEVENT TECHNOLOGIES vient à point nommé pour résoudre ces problèmes que rencontrent les organisateurs et les spectateurs.

En effet, la solution de BUZZEVENT TECHNOLOGIES présente les avantages indéniables suivants :

- La facilité pour les organisateurs d'événements de pouvoir organiser et gérer leurs événements ;
- La canalisation des ventes et des revenus des organisateurs ;
- L'informatisation du monde événementiel ;
- La proximité à travers l'achat de billets et de réservation en ligne ;
- La facilité de prise de rendez-vous en ligne.

Solution de Billetterie/Inscription en ligne

BUZZEVENT TECHNOLOGIES propose aux organisateurs d'événements une solution optimisée et personnalisée pour gérer les inscriptions et la billetterie en ligne, en toute simplicité et en toute sécurité. Avec BUZZEVENT TECHNOLOGIES, c'est l'organisateur, quel que soit son statut, qui pilote et contrôle en temps réel la vente de billets. La plateforme est très ergonomique, à la fois pour l'organisateur et pour son client, de façon à la rendre accessible à tous. Elle comprend de nombreuses options personnalisables en fonction de l'événement et du statut de l'organisateur (notamment entreprise ou particulier). Notre solution est donc une plateforme à 360° pour organiser son événement, qui permet à des organisateurs de capitaliser sur leur audience captive : celle de leurs amis, fans, membres d'un groupe ou celle liée à la notoriété de l'artiste ou encore à la qualité de l'événement

Solution de Réservation Hôtel en ligne

LA PLATEFORME DE SOLUTION D'HEBERGEMENT englobe la réservation de chambres et de résidences en ligne INDÉPENDANTE DES CENTRALES DE RÉSERVATION.

Nous allons plus loin que le simple fait de vendre des reçus en ligne.

Notre plateforme de réservation permet en quelques clics à un gérant d'hôtel de créer son espace de gestion. Il va dans un premier temps paramétrer tous les éléments liés à son espace de gestion.

Une fois ce paramétrage terminé (il faut compter quelques minutes), il va pouvoir ouvrir et promouvoir les ventes.

Ensuite, notre interface permet de suivre les réservations en temps réel, de créer des opérations de promotion avec des codes de réduction par exemple, ou encore de récupérer la base d'adresse des acheteurs...

Solution de Réservation Restaurant en ligne

La plateforme permet la rencontre entre les restaurants et leurs clients. Les principales fonctions de nos services incluent la réservation de table en ligne, les recommandations de restaurants et le partage d'expériences entre internautes. En utilisant notre service gratuit, les clients peuvent réserver une table facilement de n'importe où et n'importe quand à partir de notre site web ou depuis son application Smartphone.

En conclusion, notre outil permet à davantage de clients de réserver au restaurant, une nette progression du taux de fréquentation pour les restaurateurs et enfin un système de réservation très apprécié, simple et ludique.

Solution de Prise de Rendez-vous en ligne

Donnez la possibilité à vos clients de prendre rendez-vous en ligne 24h/24.

Votre planning est disponible en continu, partout et à tout moment. La prise de rendez-vous en ligne est accessible même après la fermeture de votre bureau, ainsi, vos clients choisissent eux-mêmes leurs horaires et remplissent votre planning.

Avec cette souplesse d'utilisation, et l'avantage donné aux clients, évite la perte d'appels téléphoniques (standard encombré, indisponibilité, horaires de fermeture...) et donc la fuite de clients vers la concurrence.

Votre journée et votre agenda sont ainsi optimisés pour plus de rentabilité.

Solution de Conception et Gestion de Badges

BUZZEVENT TECHNOLOGIES conçoit et commercialise une gamme complète de solutions de personnalisation et d'émission de cartes plastique (impression de données personnelles et toutes options d'encodage). L'offre répond à tous les besoins de l'identification des personnes et des biens : logiciels, tablettes de signature, imprimante à cartes, consommables, accessoires d'identification et services pour accompagner nos partenaires.

Partie IV : ANALYSE DU MARCHE

Analyse du marché

Le marché de la vente en ligne à réaliser 4 millions d'achat en ligne en 2014 en Côte d'Ivoire, et 6 millions en 2015. Nous ciblons une niche surtout « la vente de billet en ligne et la réservation d'hôtels/restaurant » dans ce marché, la "billetterie en ligne" permettra au secteur du SPECTACLE VIVANT, emprisonnés dans leurs marchés traditionnels, de se moderniser ou d'évoluer vers de nouveaux secteurs. Cette niche est grossièrement estimée à 10 millions d'achat en ligne.

Cette nouvelle technologie qui facilitera l'achat des billets sera une opportunité pour les clients.

Plus de 94 % des transactions e-commerce sont effectuées dans les 4 plus grandes villes de la Côte d'Ivoire :

- Abidjan : 74 %
- Bouaké: 12 %
- Daloa : 4.5 %
- Yamoussoukro : 4 %

Les services Buzzevent Technologies visent l'ensemble de la population Ivoirienne sur toute l'étendue du territoire et s'étendre au fur et à mesure dans la sous-région.

Public bénéficiaire

BUZZEVENT TECHNOLOGIES donne l'opportunité aux institutions privées et publiques, aux grandes entreprises, aux PME et aux particuliers d'exploiter sa plateforme à travers les services qu'elle mettra à leur disposition.

Partie V : BUSINESS MODEL

BUZZEVENT TECHNOLOGIES prélève 5% TTC des billets vendus à moins de 22.8674 euros, et 4% TTC des billets vendus à plus de 22.8674 euros. La plateforme propose également des services premium à destination de ses utilisateurs les plus zélés, comme la personnalisation du ticket électronique pour 350 euros. La conception de badges d'identification, les réservations d'hôtels et restaurant en ligne. La commission est fixée à 12% par réservation.

Partie VI : L'AXE DE DIFFERENCIATION

Impact du projet

Révolutionner le monde de la billetterie événementielle en côte d'Ivoire donnera une nouvelle habitude dans l'achat des billets et de la réservation en ligne aux Ivoiriens.

Technologie utilisée pour la plateforme (plateforme de développement)

BUZZEVENT TECHNOLOGIES est une solution web pour les organisateurs de tout type d'événements (Pro, séminaire, congrès salon, mais aussi sport ou musique). La solution permet de créer sa propre billetterie ou système d'inscription et d'envoi d'invitations entièrement charté.

Le logiciel de billetterie et d'inscription est positionnable sur le site de l'événement, la Fan Page Facebook ou encore sur le mini-site créée automatiquement et gratuitement.

Le jour J, grâce au guichet (tablette et imprimante thermique), les inscriptions sur place et la vente de billets sont également possible, tout comme le contrôle des billets par scanner en 100% temps réel.

Créez un compte gratuitement et testez la solution pour tous vos événements.

- Java EE 7 SDK;
- Apache Tomcat 8 et Eclipse IDE (environnement de développement);
- Java EE 7 SDK;
- Authentification via LDAP ou DB;
- Gestion de la sécurité via Spring-security;
- Birt pour l'édition PDF des documents;
- log4j pour logger l'application;
- Oracle Database 12c pour la gestion de Base de Données ;
- Maven2 ;
- SVN/CVS comme gestionnaire de code source;
- CSS pour l'apparence des pages;

Partie VII : MARKETIONG ET VENTE

Stratégie marketing

Nous comptons être parmi les meilleurs, dans la sous-région et en Afrique en matière d'organisation d'événements et d'ingénierie informatique.

Pour se faire, l'élaboration d'un plan marketing digital et l'acquisition des matériels de pointe seront notre priorité.

Dans le cadre du marketing digital la fidélisation et le marketing personnalisé en temps réel nous fera communier plus avec les clients.

Mais avant tout, il serait important de mener une action marketing souterraine qui consistera à l'approche de nos clients potentiels à savoir : des professionnels de l'évènementiel, les complexes hôteliers/résidences les institutions publiques et privées sans omettre le ministère de l'entrepreneuriat nationale, de la promotion des PME et de l'artisanat notre premier partenaire etc.... pour faire connaître notre logiciel et tisser les liens de partenariats. Et, une conférence de presse pour le lancement officiel de la plateforme.

L'innovation continue et la Diversification de nos services à travers la conception des nouvelles applications, fera de nous des incontournables dans notre domaine.

Stratégie commerciale

Nous avons fait le choix d'intégrer les moyens de paiement mobile (Orange money, Moov money et MTN money) aussi les moyens de paiement bancaire à travers Mastercard et Visa card et PayPal à la plateforme pour des achats en ligne adapté à tous.

Pour une commercialisation des tickets à travers notre plateforme, nous comptons parrainer les spectacles afin d'avoir tous les tickets en vente sur notre plateforme pour emmener le public à se familiariser à la plateforme et leur donner une habitude à l'utilisation de nos services.

En vue de nous rapprocher de nos clients, et de susciter la confiance auprès d'eux, nous adaptons notre stratégie de livraison en fonctions des produits.

Dans le cadre de l'achat des tickets, le client aura le choix entre :

- Réserver sans rien payer en ligne et payer au moment de l'évènement ;
- Payer juste une partie du prix du ticket et payer le reste au moment de l'évènement ;
- Payer la totalité du coût du ticket en ligne.

Dans le cadre du service de la restauration, nous avons mis en place une politique de livraison à domicile pour des commandes à partir d'un certain montant.

Partie VIII : CONCURRENCE

Concurrent indirect

Dans le secteur de l'informatique, nous avons depuis plus de trois (03) Ans un nombre croissant de plateformes d'E-commerce présents de plus en plus en Côte d'Ivoire.

La majorité s'initie tout d'abord dans la vente de l'électroménager en ligne et progresse au fur à mesure vers d'autre secteur comme la réservation d'hôtels, de place de restaurant, ligne de vêtements etc.... . Nous pouvons en citer quelques pionniers à savoir :

- Jumia.ci

Quand on parle du commerce en ligne (e-commerce) en Afrique Jumia, est l'un des pionniers et même le leader c'est bien le cas ici en Côte d'Ivoire. Fondé en 2012 par l'incubateur de start-up allemand Rocket Internet, Jumia commercialise sur sa plateforme des milliers de produits, allant de l'électroménager aux articles de prêt-à-porter. Un véritable magasin en ligne. Pour d'autre c'est un peu l'Amazone de l'Afrique.

- ci.cddiscount.com

Si vous ne connaissez pas encore cdiscount, c'est N°1 de l'industrie du e-commerce en France qui s'est installé récemment dans notre pays il y a un peu plus d'un an. La particularité les Achats sur Internet à prix discount les produit d'électroménager, meubles et déco, informatique, high-tech, téléphonie, vins, toutes les grandes marques.

- Vendito.ci

C'est un site de commerce en ligne du modèle Marketplace et un service d'annonce web qui vous permet d'acheter et vendre en ligne en Côte d'Ivoire. Il se présente comme le plus grand marché en ligne à Abidjan concernant toutes les annonces immobilières, emplois, dans la vente de produit électronique de tous genres et même des produits d'occasion.

Concurrent direct

Il y a quelques entreprises qui se sont déjà lancé dans la gestion en ligne des spectacles vivant en côte d'Ivoire comme : Monticketci.net ; eticketgo.com ; skanevent.com ; itickets.ci.

Elles agissent dans le même sens que nous c'est-à-dire dans l'évènementiel. Mais notre vision est un peu plus épouser par skanevent.com.

Mais pour la majorité, leurs services n'est pas en self-service. Ce qui signifie qu'elle ne donne pas d'opportunité aux clients potentiels d'avoir un compte et de la configurer sans aucune assistance, qui leur permettra la gestion et le suivi complet de leurs événements mis en ligne. De plus leur logiciel ne propose pas l'organisation des événements à 360°, pour nous, leurs services sont limités. Et pour l'instant, il y a que skanevent.com qui épouse un peu plus notre vision. Aussi, étant donné les actions publicitaires limitées ou leurs absences, elles n'ont pas d'influence sur la population.

Synthèse des forces et faiblesses/Analyse SWOT des concurrents

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
L'innovation dans le monde de l'évènementiel	Absence d'action publicitaire et/ou à grande échelle	La clientèle Ivoirienne s'intéresse désormais aux achats en ligne.	Le manque de confiance de la clientèle dû au paiement mobile en ligne
La proximité à travers l'achat de billet et de réservation en ligne	Ne propose pas de self-service : Les organisateurs n'ont pas de possibilité de créer un compte sans leur assistance	Le grand nombre d'évènements organisés en côte d'Ivoire.	La cybercriminalité (piratage du site)
Plateforme déjà opérationnelle disponible sur le marché		L'utilisation du téléphone mobile par tous et comme moyen de paiement	Possibilité pour certains organisateurs de poster des faux événements
Paiement facile des billets par des API de paiement Mobile et Bancaire		Le Marche de Billetterie en ligne en côte d'ivoire est un secteur nouveau	

Synthèse des forces et faiblesses/Analyse SWOT pour BUZZEVENT TECHNOLOGIES

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
L'innovation dans le monde de l'évènementiel	Plateforme pas encore en ligne	La clientèle Ivoirienne s'intéresse désormais aux achats en ligne.	Le manque de confiance de la clientèle dû au paiement mobile en ligne.
<ul style="list-style-type: none"> - La proximité à travers l'achat de billet et de réservation en ligne - La première plateforme Ivoirienne de billetterie/inscription et de réservation d'hôtels Self-service - Diversités des services proposés 	Non disponibilité de moyens financiers nécessaires en vue d'une publicité de propagande	<ul style="list-style-type: none"> - Le grand nombre d'évènements organisé en côte d'Ivoire - les hôtels désirant de se faire connaître au public - le désir des organisateurs de la bonne gestion et d'identification des participants 	La cybercriminalité (piratage du site)
Un contrôle d'accès bien pense, adapte a tout sorte d'événement et facile d'utilisation		L'utilisation du téléphone mobile par tous et comme moyen de paiement	Possibilité pour certains organisateurs de poster des faux événements.
Paiement facile des billets par des API de paiement Mobile et Bancaire		Le Marche de Billetterie en ligne en côte d'ivoire est un secteur nouveau.	

Nous résumons que, nous partageons les mêmes opportunités et Menaces avec nos concurrents direct. Mais la diversification de nos services et leurs plénitudes à chaque solution, imposent une différence majeure.

Partie IX : PRESENTATION DES PROMOTEURS

Le projet est porté par deux (02) personnes, à savoir :

Monsieur **KOFFI KOUADIO JEAN VINCENT FREDERIC**, de nationalité Ivoirienne, diplômé en Informatique Industrielle, Ingénieur d'affaires Infrastructures IT avec une expérience professionnelle de deux (03) ans dans la vente de logiciels et équipements DELL SOFTWARE, célibataire sans enfant, Mobile : (+225)08 84 59 59 / 42 63 67 04.

Monsieur **BIOPLOU WALTER JOVITE**, de nationalité Ivoirienne possédant un Advanced Professional Diplômé en réseau informatique avec une expérience professionnel d'un (02) an dans l'administration réseau, célibataire sans enfant, Mobile : (+225) 77 35 10 19 / 42 95 07 79

Partie X : PLAN DE FINANCEMENT

BILAN D'OUVERTURE

ACTIF	MONTANT en EUROS	PASSIF	MONTANT en EUROS
Charge immobilisée		Capitaux propres	
Enregistrement entreprise	500,00	Capital	1.524,49
Conception plateforme	14.361,70	Subvention d'investissement	6.620,92
Total 1	14.861,70	emprunt	167.631,582
Immobilisation incorporelle			
logiciel	1.513,36		
Total 2	1.513,36		
Immobilisation corporelle			
Matériel informatique	24.087,2		
Matériel de prise de vue	2.084,63		
Matériel de transport	9.223,25		
Matériel de bureau	5.610,12		
Matériel au démarrage	11.541,052		
Total 3	52.546,252		
Trésorerie actif	106.855,68		
Total 5	106.855,68		
Total actif	175.776,992	Total passif	175.776,992

Besoin de Financement 1 : Mise en ligne et test de la Plateforme

DESIGNATION	CARACTERISTIQUES	Prix Unitaire	Quantité	Montant en EURO
HEBERGEMENT WEB/MOBILE				
Nom de domaine	Création d'un .com	0,93933	24 mois	22,56
Certificat SSL	DV single SSL	5,040	24 mois	120,96
Hébergement WEB	Performance 4	38,64	24 mois	545,400
PRIX HT				666,360
TVA (20 %)				133,272
TOTAL TTC				799,633
SERVEUR DEDIE				
Serveur dédié	Serveur Enterprise SP-128-S - 128G E5-1620v2 Soft Raid 2x2	199,99	24 mois	4.799,77
PRIX HT				4.799,77
TVA (20 %)				959,953
TOTAL TTC				5.759,72
Application Programming Interface (API) SMS		0,03049	5000	152,45
PRIX HT				152,449
TVA (18 %)				27,4408
TOTAL TTC				179,890
Honoraires développeurs		5.000.000	01	7.622,45
COUT TOTAL DES BESOINS IMMEDIATS POUR FINIR LA PLATEFORME				
TOTAL TTC				14.361,70

Besoin de Financement 2 : Matériels au démarrage

Désignation	Prix unitaire	Quantité	Montant en Euros
IMPRIMANTE BADGES RECTO-VERSO ZEBRA ZXP7	2.286,74	01	2.286,74
IMPRIMANTE BADGES BRACELET HC100	638,914	01	638,914
IMPRIMANTE TICKET TM-T88V	382,098	01	382,098
LECTEURS CODE-BARRE 2 D sans fil	457,530	05	2.287,65
DOUCHETTE Honeywell HN1202G	800,40	03	2.401,20
Samsung Galaxy Note Pro Tablets Tactile	419,235	03	1.257,71
CONSOMMABLES INFORMATIQUES	2.286,74		2.286,74
Coût Total			11.541,052

Besoin de Financement 3 : Fond de roulement

DESIGNATION	PRIX UNITAIRE	QUANTITE	TOTAL/MOIS	TOTAL/ANNEE
SALAIRES				
Directeur Général	579,31	01	579,31	6.951,72
Directeur Technique	533,60	01	533,60	6.403,20
Développeurs	434,48	03	1303,44	15.641,28
Marketing Commercial	388,76	01	388,76	4.665,12
Assistance de direction	228,80	01	228,80	2.745,60
Comptable	274,41	01	274,41	3.292,92
Total 0			3.308,32	39.699,84
LOYER				
Loyer-Cautionnement	609,80	01	609,80	7.317,60
Total 1			609,80	7.317,60
FACTURES				
Electricité	304,90	01	304,90	3.658,80
Eau	22,90	01	22,90	274,80
Internet	106,72	01	106,72	1.280,64
Téléphone	61,00	01	61,00	732

Total 2			495,52	5.946,24
FRAIS DE TRANSPORT				
Carburant	381,20	01	381,20	4.574,40
Transport matériels	609,80	01	609,80	7.317,60
Total 3			991	11.892
PROSPECTUS ET PUBLICITE				
Imprimerie	2.500	01	2.500	30.000
Passage Télévision/Radio	500	01	500	6.000
Partenariat échange marchandise	500	01	500	6.000
Total 4			3.000	42.000
TOTAL BFR			8.404,64	106.855,68

Besoin de Financement 4 : Matériels restants

Désignation	Prix unitaire	Quantité	Montant en Euros
Canon EOS 700D + objectif	1.097,63	01	1.097,63
Logitech HD Pro C920 Webcam	118,24	03	354,72
Logitech C930e Webcam	160,90	03	482,70
Ausdom webcam autofocus	49,86	03	149,58
Voiture de transport matériel et livraison (Renault Partner)	7.622,45	01	7.622,45
Moto bike de livraison à domicile	533,60	03	1600,80
Coût Total			11.307,88

COUT TOTAL DU PROJET

175.776,992 euros

CHIFFRE D’AFFAIRE

REVENU TOTAL DES SOLUTIONS BUZZEVENT TECHNOLOGIES

	Mois 1	Mois 2	Mois 3	Mois 4	Mois 5	Mois 6	Mois 7	Mois 8	Mois 9	Mois 10	Mois 11	Mois 12
CA	10.601	10.974,5	11.837,8	11.940,7	12.417,1	20.225,7	22.179,3	24.533,5	29.362,9	33.699,2	37.464,5	48.829,2

REVENU TOTAL PREMIERE ANNEE SOLUTIONS BUZZEVENT TECHNOLOGIES

264.062,43 euros

Partie XI : LES OBJECTIFS ATTEINTS

Site Internet construit mais hors ligne

Les travaux préalables réalisés par BUZZEVENT TECHNOLOGIES ont permis de réduire le temps de réalisation de la plateforme.

DESIGNATION	TEMPS DE REALISATION	Résultat
Conception de la plateforme	Quatre (04) mois	Déjà réalisé à 85%

Potentiels utilisateurs de la plateforme

INSTITUTIONS/ENTREPRISES	EVENEMENT A VENIR
Le ministère de l'Entreprenariat national, de la Promotion des Petites et Moyennes Entreprises (PME) et de l'Artisanat	MIVA (MARCHE IVOIRIEN DE L'ARTISANAT)
CCESP (COMITE DE CONCERTATION ETAT SECTEUR PRIVE)	JOURNEE NATIONALE DU PARTENARIAT ETAT SECTEUR PRIVE
B2B Pro Event	B2B Pro est une plateforme d'accès nationale et internationale au monde des affaires et professionnel.
Vitamines Event	SITA - SALON INTERNATIONAL DU TOURISME D'ABIDJAN
IVOIREMED	journées ivoiriennes du bien être
Le ministre de l'Agriculture et du Développement Durable	SARA - SALON DE L'AGRICULTURE ET DES RESSOURCES ANIMALES
i-Conférences	AFRICA IT & TELECOM FORUM Forum sur la convergence et son impact sur le business modèle des opérateurs

Partie XII : UTILISATION DES FONDS LEVES

Montant rechercher : **167.631,582 euros**

Utilisation des fonds levés :

Les fonds levés serviront dans un premier temps à financer :

- La Mise en ligne et le test de la Plateforme
- L'achat des Matériels au démarrage de l'activité
- Le besoin en Fonds de roulement sur une année pour le fonctionnement de l'entreprise
- L'achat des Matériels restants
- La cérémonie de lancement de la plateforme
- La publicité