

SUPERTRIPPER.COM

L'abonnement d'hôtels illimité

Créé en 2016,

Supertripper a pour ambition de changer le monde du e-hébergement en France et en Europe en proposant le premier abonnement d'hôtels illimité.

NOTRE PROPOSITION

Supertripper répond directement à la baisse structurelle des taux d'occupation des hôtels et offre des tarifs extrêmement attractifs aux clients.

Les hôtels bénéficient d'une source complémentaire d'abonnés à laquelle ils n'auraient pas eu accès.

Les clients bénéficient de tarifs très attractifs d'une grande facilité d'utilisation et ont accès à un très grand nombre d'hôtels en France et en Europe.

Nous sommes les premiers au monde à proposer un abonnement d'hôtels, notre stratégie est de nous constituer une base d'abonnés nous permettant ensuite de travailler en direct avec un maximum d'hôtels.



OBJECTIFS

L'objectif à 3 ans est d'avoir constitué une base d'abonnés fidèles afin que Supertripper devienne le nouveau moyen de réserver ses hôtels et le partenaire incontournable d'une sélection d'hôtels.

Après avoir levé **255K** en juillet 2016, nous cherchons à lever **2M€** pour :

- Augmenter nos hôtels en direct et négocier des tarifs
- Faire croître la base d'abonnés
- Continuer à recruter pour accompagner la croissance



UNE OPPORTUNITÉ DE MARCHÉ CROISSANTE ET STRUCTURELLE

Pour nos partenaires hôteliers

Améliore le taux d'occupation qui est en moyenne de 57% en France

Gagner une nouvelle clientèle, la génération Y (25-35 ans) qui s'est détournée de l'hôtellerie au profit de la location d'appartements

Pour nos clients abonnés

Un avantage tarifaire inégalé

Un processus de réservation simplifié et rapide

Une sélection des plus beaux hôtels de chaque gamme

La liberté de pouvoir dormir à l'hôtel quand bon leur semble



NOS PRODUITS :

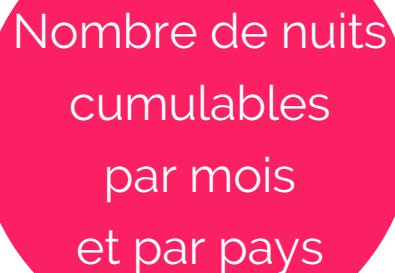
ABONNEMENTS LOISIR

Une sélection des plus beaux hôtels

Un prix d'abonnement inégalé

La possibilité de partir à tout moment

Une maîtrise de son budget hébergement



Nombre de nuits
cumulables
par mois
et par pays

Abonnement Supérieur

1 nuit par mois : 49,99€

2 nuits par mois : 99€

5 nuits par mois : 199€

Abonnement Prestige

1 nuit par mois : 89,99€

2 nuits par mois : 179€

5 nuits par mois : 299€

Abonnement Luxe

1 nuit par mois : 89,99€

2 nuits par mois : 179€

5 nuits par mois : 299€

ABONNEMENTS PROFESSIONNELS


Une visibilité claire sur le budget annuel

Une économie de 20 à 30% sur les nuits d'hôtels

Plus de paiement à l'hôtel des salariés

La suppression des notes de frais grâce à la suppression des paiements à l'hôtel

La simplification de la comptabilité grâce à la facturation mensuelle



Illimité
semaine
(4J par semaine)

Abonnement Supérieur

169€ par mois + 30€ par nuit réservée

Abonnement Prestige

259€ par mois + 60€ par nuit réservée

Abonnement Prestige

699€ par mois + 120€ par nuit réservée

GAMME D'HÔTELS

Abonnement
Supérieur

3 ÉTOILES
& 2 ÉTOILES

Abonnement
Prestige

4 ÉTOILES
& HÔTELS DE
CHARME

Abonnement
Luxe

5 ÉTOILES
& CHÂTEAUX





Hôtel Cézanne
Cannes ****



Hôtel Le Balzac
Paris *****

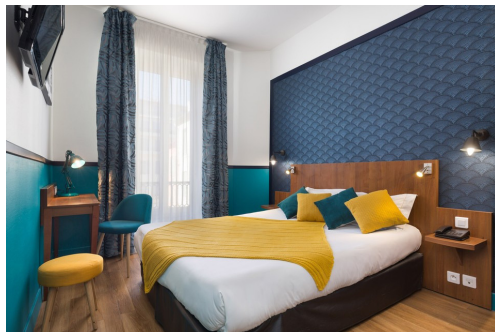


Hôtel Le Relai Loiseau
Beaulieu *****

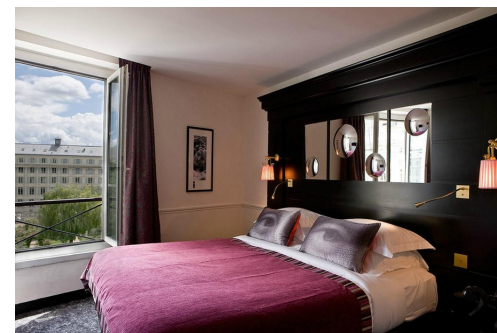
QUELQUES EXEMPLES



Hôtel Le Magellan
Paris ***



Hôtel Crillon
Nice ***



Hôtel Observatoire
Luxembourg Paris *****

CONCURRENTS INDIRECTS



Booking.com



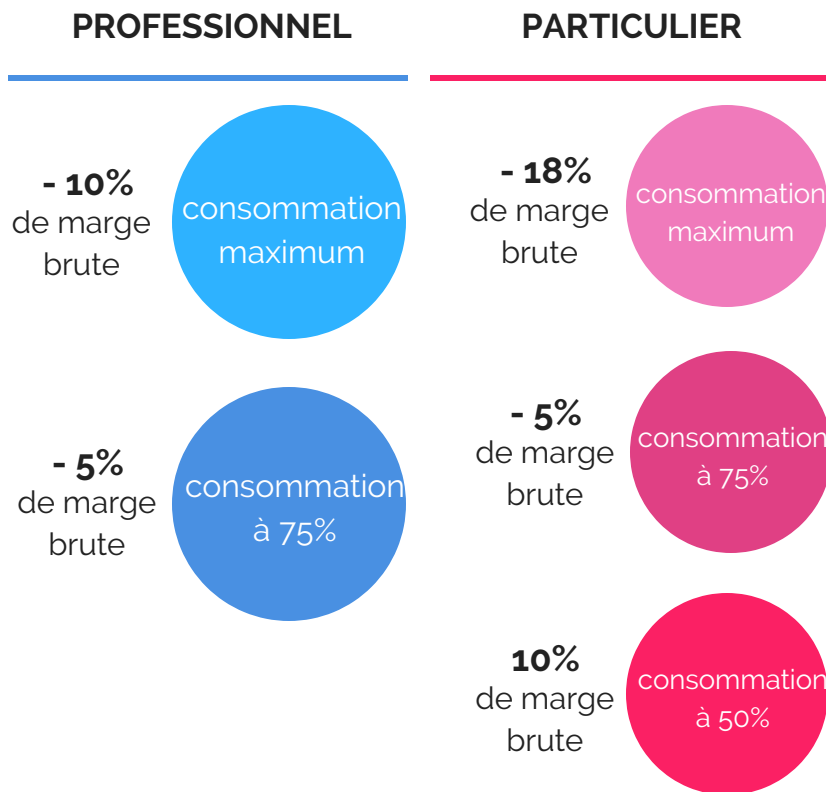
H●●CORPO



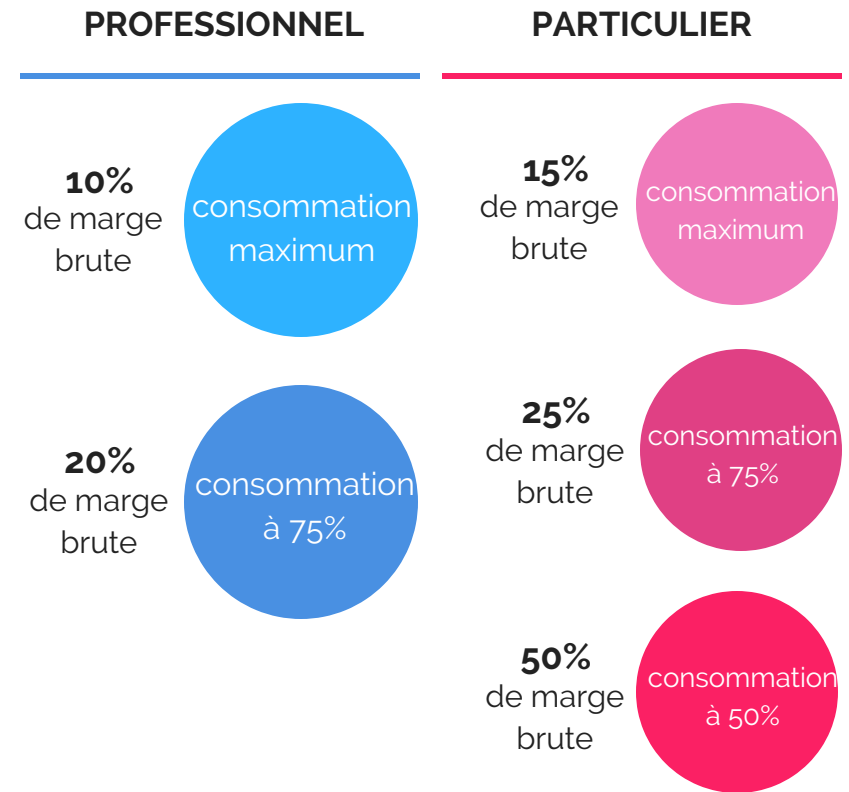
Le business model de ces distributeurs ne leur permet pas de proposer un abonnement, qui réduirait considérablement leur marge, pour l'ensemble de leurs clients mais sur un échantillon de personnes.

MODÈLE ÉCONOMIQUE

ACTUEL



DANS 3 ANS



UN MARCHÉ TRÈS GRAND

L'e-hébergement en France représente 4 milliards d'euros en 2016 (+5% par an sur les 3 dernières années).

source : etourisme.info

Les ventes en ligne représentent 49% des ventes (plus 4% par an sur les 3 dernières années).

source : etourisme.info

2/3 des français considèrent que l'abonnement est le meilleur moyen de consommer, permettant économie et liberté.

source : opinionway

Le taux d'occupation moyen des hôtels en France a été de 57% en 2016.

source : Deloitte

83% des séjours à l'hôtel des Français sont en France.

source : entreprises.gouv.fr

HISTORIQUE

30 mars 2015 création de la société
élaboration du business modèle et de la maquette de site internet

Juillet 2016

Seed : 250 000 €

12 novembre 2016 lancement officiel du site

Mars 2017 135 abonnements loisirs vendus
3 sociétés sous contrats
2 salariés



AUJOURD'HUI

LOISIR

CA de 85 000€ en quatre mois
340 000€ de CA prévisionnel sur 12 mois
croissance de 80% sur les 4 premiers mois

BUSINESS

Lancement fin janvier 2017
50 000€ de CA en 2 mois
2 sociétés signées en avril :
NEWEST : **260 000€** sur 12 mois
Sitour : **100 000€** sur 12 mois
480 000€ de CA prévisionnel sur 12 mois



LES FONDATEURS

Hugo Demorge

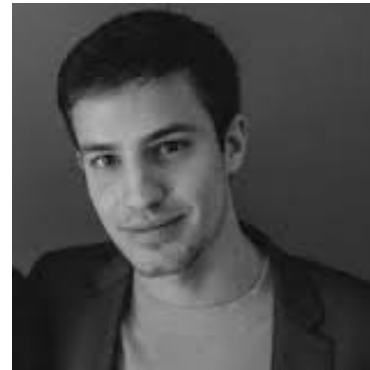
22 ans
formation ESPI
(investissement immobilier)



Issu d'une famille d'hôteliers, il connaît parfaitement le milieu de l'hôtellerie. Il assure le développement de l'offre d'hôtels ainsi que la gestion administrative.

Maxime pialat

25 ans
formation ESPI
(investissement immobilier)



Passionné de digital, il crée sa première société à l'âge de 18 ans sur internet. Il assure le développement commercial ainsi que la partie BTOB.

ILS NOUS ONT REJOINT

Antoine Rossignol

25 ans
INSEEC Bachelor
(marketing, big data et communication)



Après une première expérience entrepreneuriale en Pérou dans l'industrie textile, il rejoint Supertripper. Il assure la stratégie Marketing.

Théo Deniset

23 ans
École 42
(développement web)



Formé dans la très sélective école 42 de Xavier Niel, il en incarne parfaitement son slogan: Born to code. Il assure le développement technique du site internet.

ILS NOUS ACCOMPAGNENT

Nicolas Sorel

Fondateur Magma Mobile

Autodictate, il fonde ce studio de jeux vidéo mobiles en 2009.

Son business model : la publicité.
Aujourd'hui Magma mobile c'est 14 millions d'utilisateurs actifs et 2 milliards d'impressions publicitaires chaque mois.

Guillaume Bredon

Associé BRL Avocats

Diplômé d'Assas en Droit et pratique des relations de travail, il entre chez BRL en 2002 et devient associé.
Il suit de près le monde du digital.

Jacques Richier

Président Allianz France

Diplômé d'HEC il entre dans le domaine de l'assurance en 1985 chez AZUR, puis en 2000 chez Swiss Life et chez Allianz depuis 2006 où il devient PDF France en 2008.

Gilles Blasco

Chef d'entreprise

A commencé sa carrière dans la grande distribution puis est devenu propriétaire au début des années 2000 d'un centre Leclerc en Bretagne (40M de CA annuel).

NOS BESOINS

2 millions d'euros sur 3 ans et demi

RÉPARTITION :	Année 1	Année 2	Année 3
ACQUISITION ABONNÉS	200k	400k	500k
FRAIS GÉNÉRAUX	31k	90k	160k
ÉQUIPE	200k	400k	500k

OBJECTIFS À 3 ANS

2000

Hôtels en France et en
Europe

5,7 millions d'€

de CA annuel Entreprises

4300

abonnés
Loisirs

Réprésentant
8,8 millions d'€
de CA annuel

14,5 millions d'€

de CA total

CE QUE DIT LA PRESSE



« Le netflix de l'hôtellerie. »



« Ils concurrencent la location d'appartements. »



« Une offre maline pour les entreprises et les particuliers. »



« Voyager moins cher, plus facilement. »



« Rien à payer à l'hôtel, tout est compris. »



« La start-up qui veut ramener les usagers d'Airbnb dans les hôtels. »