xxxxxxxxxx

www.xxxxxxxx.ch

**Dossier de presse**

**Naissance d’une startup suisse**

Lausanne, le 12.01.2016

Table des Matières

Fiche d’identité 3

Présentation 4

**…En une phrase** 4

**…En un paragraphe** 4

**Les 3 valeurs** 4

**Les objectifs** 4

**Historique** 4

Les services 5

**Vitrine Virtuelle** 5

**Page Corporate** 5

**Géolocalisation de proximité** 5

**Référencement SEO** 5

**Annonces** 5

**Bannières Publicitaires** 5

**e-Commerce** 5

Les atouts 6

L’équipe 6

**Les dirigeants** 6

**Les collaborateurs** 6

Le Business Model 7

**Les clients ciblés** 7

**Composition du chiffre d’affaires** 7

**Ouverture du capital** 7

Le mot du CEO 7

Contact Presse 7

# **Fiche d’identité**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom Commercial** | * XXXXXXXXX
 |
| **Forme et capital** | * capital de XXXX CHF
 |
| **Domaine d’activité** | * Digital Marketing
 |
| **Date de Création** | * Lancement de la plateforme : 20 Juillet 2015
* Début de la commercialisation : 01 Août 2015
 |
| **Clients** | * 400 clients en 2015, et 2’000 attendus en 2016
 |
| **Implantation** | * Suisse Romande
* Suisse Alémanique planifiée en 2016
* Suisse Italienne planifiée en 2016
 |
| **Chiffre d’affaires (prévision 2016)** | * 2'000'000 CHF
 |
| **Equipe de direction** | * Mme XXX XXXX, CEO de XXXXXXXXX
* M. XXXX XXXX, CTO de XXXXXXXXX
 |
| **Effectif** | * XXXXXXXXX compte 11 collaborateurs
* Plusieurs consultants externes selon le besoin
 |
| **Siège Social** | * XXXXXXX
* XXXX XXXXXXX
 |
| **Site web** | * www.XXXXXXXXX.ch
 |

# **Présentation**

## **…En une phrase**

**XXXXXXXXX est une startup suisse qui propose aux entreprises une plateforme Web hybride, pour présenter leurs services et disposer facilement d’une vitrine virtuelle.**

## **…En un paragraphe**

**XXXXXXXXX a pour mission de donner de la visibilité aux entreprises suisses grâce à son concept novateur. Les entreprises peuvent créer des** vitrines virtuelles via une plateforme en ligne, incluant des services annexes, pour se faire connaître. XXXXXXXXX rassemble en une seule interface tout ce qui est existant dans le domaine des annuaires, du e-commerce et des petites annonces, mais nettement plus performant grâce à son propre algorithme. La startup lausannoise récupère de nombreux clients insatisfaits par les annuaires traditionnels tels que local.ch

## **Les 3 valeurs**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * Proximité
 | * Simplicité
 | * Innovation
 |
| XXXXXXXXX privilégie le contact avec les clients, en les rencontrant dans leurs locaux, contrairement aux concurrents | Créer une vitrine virtuelle ne prend que quelques minutes. Si ces minutes manquent XXXXXXXXX peut le faire. | XXXXXX innove continuellement avec plusieurs nouveaux services prévus sur la feuille de route pour 2016. |

## **Les objectifs**

**XXXXXXXXX vise sans complexe la place de leader. Les objectifs face à son principal concurrent local.ch sont clairs :** « moins cher, moins compliqué et plus efficace ». **Les tarifs sont près de dix fois moins chers que ceux pratiqués par local.ch pour les mêmes services.**

**Feuille de route pour 2016**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **2015** | **Objectifs****2016** |
| ****Territoire**** | **Suisse Romande** | **Suisse Alémanique et Tessinoise** |
| Clients | 400 clients | 2'000 clients |
| Annonces | 600 annonces(4e trimestre 2015) | 6'500 annonces |
| Chiffre d’affaires | Durée non significative | 2.07 Millions CHF |

## **Historique**

**XXXXXXXXX a débuté comme enseigne de la société YYYYYYY (Lausanne), qui gère des mandats en Systèmes d’Informations. XXXXXXXXX devient ensuite une entité à part entière, sous forme de SA.**

 **Dates clés**

**2013**

* **Les fondateurs ont l’idée de créer une plateforme hybride et simplifiée**
* **Développement de la plateforme**

**2015**

* **Juillet : la plateforme est disponible en ligne**
* **Août : Phase de Trial, les services sont proposés gratuitement**
* **Octobre : Phase de commercialisation, les services deviennent payants**

# **Les services**

## **Vitrine Virtuelle**

Il s’agit d’une page Web entièrement dédiée au client, où il peut insérer toutes les informations relatives à son commerce sans avoir besoin d’un site internet. C’est une alternative nettement plus simple et moins couteuse qu’un site internet classique. Cet espace regroupe les informations essentielles, telles que :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * Mots-clefs
 | * Horaires d’ouverture
 | * Géolocalisation sur un plan
 |
| * Logo
 | * Adresse email
 | * Numéro du registre du commerce
 |
| * Description textuelle
 | * Adresse postale
 | * Images supplémentaires
 |
| * Les prix
 | * Téléphone
 | * Liens vers le site (si existant)
 |
| * Vidéos YouTube
 | * Mode de paiement
 | * Liens vers les réseaux sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn
 |

## **Page Corporate**

XXXXXXXXX propose aux clients premiums la création de noms de domaine qui renvoient vers la page professionnelle, incluant aussi des adresses emails associées, crédibilisant ainsi l’activité.

## **Géolocalisation de proximité**

Lorsqu’un utilisateur effectue une recherche, l’algorithme tient compte que de sa position géographique ainsi que de ses recherches habituelles. L’utilisateur obtiendra les commerces situés dans un rayon de 1 à 3 km. S’il se situe à Lausanne, la recherche « Restaurant » affichera les restaurants lausannois.

## **Référencement SEO**

Pour plus de visibilité sur les moteurs de recherche, XXXXXXXXX optimise les vitrines virtuelles avec des techniques récentes de référencement, qui répondent au nouvel algorithme [Google Pigeon](https://fr.wikipedia.org/wiki/Google_Pigeon). XXXXXXXXX tient compte de la sémantique, de l'intention finale et du contenu localisé, avec des mots-clefs spécifiques.

## **Annonces**

Il s’agit d’une interface de mise en relation entre des offreurs et des demandeurs. Le service se rapproche des sites existants (Jobup, Anibis, Immoscoot24, Homegate), mais avec des fonctions supplémentaires : géolocalisation de proximité, jumelage des annonces avec la vitrine virtuelle, fonctions e-commerces.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * Immobilier
 |  | * Emploi
 |
| Achat et location de biens immobiliers en Suisse. Produits : habitations, locaux commerciaux et fonds de commerce. |  | Publication d’opportunités de jobs et stages et autres formes d’emploi catégorisées par domaine d’activité et par localisation. |
| * Automobile et accessoires
 |  | * Entrepreneur et Finance
 |
| Achat et vente de véhicules entre particuliers et professionnels, de toute catégorie (tourisme, utilitaires, prestiges) |  | Portail de services professionnels pour les startups, et service de Crowdfunding pour exposer un projet afin de séduire des investisseurs. |

## **Bannières Publicitaires**

Les clients peuvent diffuser de la publicité sur le site sous la forme de bannières cliquables de différents formats, et sur plusieurs espaces réservés, grâce au moteur de publicité installé. Les visuels peuvent être créés par XXXXXXXXX si le client n’en dispose pas.

## **e-Commerce**

C’est un service de pré-réservation disponible sur les vitrines virtuelles, qui permet à l’utilisateur de précommander un service ou un produit. Le commerçant est alors notifié de cette pré-réservation, et il peut finaliser la vente. Le module permet de gérer les stocks de produits, et il est prévu dans une version ultérieure une gestion de la facturation, toujours dans l’optique de proposer une solution simple et abordable aux entreprises. Le module e-Commerce est en cours de déploiement et sa version béta sera installé en janvier 2016.

# **Les atouts**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| * **Une offre complète**

La plateforme rassemble de nombreuses fonctions du net : une vitrine virtuelle, fonctions e-commerces et la création d’annonces en ligne. | * **Proximité avec les clients**

Le rapport avec la clientèle est soigné : les commerciaux rencontrent directement les clients pour conseiller sur les techniques d’optimisation. | * **Des tarifs clairs et faibles**

Il n’y a aucun frais annexe pour les modifications, donc aucune mauvaise surprise : le commerçant connait le prix annuel des services. |
| * **Simplicité et rapidité**

Plus besoin d’une agence Web couteuse, XXXXXXXXX : permet de créer facilement une page en quelques minutes. | * **Un réseau populaire**

Les vitrines virtuelles des clients font partie du réseau de XXXXXXXXX, et le client bénéficie ainsi d’un excellent référencement sur le Web. | * **Conseil et support**

Si le client manque de temps, XXXXXXXXX peut effectuer la rédaction de la vitrine virtuelle pour le client. |

# **L’équipe**

## **Les dirigeants**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| C:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-femme.png | **Mme XXX XXXXXXX**Fondatrice, CEO*Précédemment cheffe de projet chez YYYYYYYY* | C:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-homme.png | **M. XXX XXXXXXXX**Co-Fondateur, CTO*Issu d’une formation d’ingénierie de l’informatique* |

## **Les collaborateurs**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| C:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-femme.png | C:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-homme.pngC:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-femme.pngC:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-homme.pngC:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-femme.png | C:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-homme.png |
| 1Standardiste Senior | 4Commerciaux | 1Infographiste |
| C:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-homme.pngC:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-femme.png | C:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-femme.png | C:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-homme.pngC:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-femme.pngC:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-homme.pngC:\Users\Max\Documents\Dropbox\Professionnel\Rédaction Web\Commercial\Clients\400543 ClickCool\Actions\Dossier de presse\images\icones\icone-femme.png |
| 2Chefsde Projets | 1Responsablede l’administration | plusieurs consultants externes pour la presse, RH et Marketing |

Prévisions d’embauche pour 2016 : 40 collaborateurs (commerciaux, standardistes, Community Managers).

# **Le Business Model**

## **Les clients ciblés**

XXXXXXXXX vise principalement les petites et moyennes entreprise (artisans et de commerçants) qui n’ont pas la force de frappe des grands groupes, ni les compétences nécessaires pour le digital Marketing. XXXXXXXXX estime que 1000 clients professionnels suffiront pour devenir autosuffisante.

En parallèle, elle propose aussi aux particuliers des services gratuits, qui lui permettent d’assoir sa popularité.

## **Composition du chiffre d’affaires**

* **Vitrine Virtuelle**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Pack Basic | Pack Premium | Pack Business |
| CHF 1.50 / jour | CHF 3.50 / jour | CHF 11.70 / jour |

Prévision détaillée des ventes et du chiffre d’affaires pour 2016 :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nombre | Packs | Chiffre d’affaires |
| 1000 | Basic | 550 K CHF |
| 500 | Premium | 570 K CHF |
| 250 | Business | 950 K CHF |

Total 2.07 Millions CHF

* **Publicité en ligne**

Les espaces publicitaires font partie des Packs Premium et Business.

Les autres clients peuvent y souscrire à la carte : entre CHF 2.- et CHF 4.- par jour selon le format.

## **Ouverture du capital**

XXXXXXXXX envisage d’ouvrir son capital à hauteur de 30% dès le 1er trimestre 2016. Les fondateurs souhaitent ainsi laisser la porte ouverte à des investisseurs potentiels.

# Le mot du CEO

« *Grâce à ses atouts technologiques, XXXXXXXXX figurera bientôt dans le paysage des grandes entreprises Suisses de son domaine. Elle pourra fournir des services plus compétitifs et appropriés aux nouvelles entreprises. Cette plateforme permettra de soutenir les entreprises locales, puis de renforcer notre présence dans le digital marketing* »

*Mme xxxxxx*

# **Contact Presse**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **XXXXXXXXX** |  | **Mme XXX XXXX, CEO** |  |
| Rue YYYYY XXXX XXXXXXX | xxxxxx@XXXXXXXXX.chwww.XXXXXXXXX.ch | Mobile xxx xx xx xxFixe xxx xx xx xx | x.xxxxxx@XXXXXXXXX.ch |