

22:38



100% Vidéo

Rejoins une communauté illimitée d'acheteurs et de vendeurs.

Filme le tien ou clique sur l'article pour vendre ou acheter.



Commencer

En vous inscrivant, vous acceptez nos [conditions d'utilisation](#) et [règles de confidentialité](#).

Executive summary

BYMOV

100%  
Vidéo  
Tutos  
Visio



Choisissez vos catégories



# Présentation

## Tendance



80%

Du trafic internet sera dominé par la vidéo au cours des 3 prochaines années

Contre 55% en 2017 d'après une étude américaine menée par Ooyala ET Ericsson mobility

Tous les acteurs, y compris les « GAFA » se renforcent sur le contenu vidéo

La forte croissance des nouveaux acteurs vidéo tels: TikTok, Yubo, Brute, Cheddar, Tead, montre l'intérêt des utilisateurs pour ce format

517 Mds \$

De Part de marché en publicité digitale mondiale en 2023

385Mds en 2020  
333M\$ en 2019  
par E-market

2<sup>eme</sup>

C'est le positionnement du moteur recherche Youtube après Google

400 Mds \$

De perspectives de CA mondiale dans le secteur de la vente d'articles d'occasions en 2022 contre 360 Mds en 2017 grâce aux acteurs tels : Graiglist, Le Boncoin, Vide dressing..

180k et 500 k

C'est le nombre des sites de E-commerce en France et aux Etats Unis.  
Un Gros Marché pour BYMOV pour les tutos vidéos

300 M vues/ mois

C'est le nombre de vue des Tutos vidéos sur le Bricolage Pro en France sur YouTube. C'est un véritable déclencheur d'achat pour les enseignes comme Leroy Merlin..

50%

Les utilisateurs consomment **50%** plus de vidéos sur smartphone que sur ordinateur.

10 mn

En 2019, c'est le temps de visionnage mondial de vidéo en streaming sur mobile pour 1 heure tous médias confondus (internet,TV..)

5 fois

Les utilisateurs visionnent **5 fois plus une** vidéo qu'un contenu statique

90%

des consommateurs estiment que les vidéos sont utiles pour prendre une décision d'achat

Face à ces marchés et à cette tendance vers la vidéo, BYMOV se positionne comme la 1ere Marketplace du E-commerce 100% vidéo, tuto, Visio le YouTube du E-commerce

# Présentation

## Introduction



- BYMOV est une Application , la 1 ère Marketplace 100% vidéo de E-commerce qui intégrera les Tutos, la Visio
- **Nos cibles : CtoC et BtoBtoC ( en mode Saas)**
- BYMOV est disponible sur Apple store et Play store, elle se positionne dans un 1 er temps sur l'achat & vente d'articles d'occasions, ensuite nous allons développer une solution Saas 100% tuto vidéo auprès des e-commerçants.
- Fin Août 2018: La Version 1 de BYMOV à été publiée sur les stores en France et aux US ( 4 mois de développement)
- Avril 2019 : 1 ère levée de fonds en Seed : 208k€
- Fin Novembre 2019 : La version 2 ( 5 mois de développement natif, R&D) a été publiée sur les stores en France et aux US.
- Début Décembre 2019: début de la campagne marketing digitale en Ile de France en partenariat avec Addictmobile pour atteindre 60 K utilisateurs en Juillet 2020 sur le marché de l'occasion entre particuliers
- Le Product Market fit est validé

### Objectifs des prochaines levées de fonds: Accélération

- ETAPE ACTUELLE: CtoC : Acquisition de 300 k- 400K utilisateurs pour accélérer le marché d'occasion entre particuliers en France.
- ETAPE 1: 16 MOIS: Développement de la cible CtoC
- Acquisition de 2M d'utilisateurs, Développement du marché de l'occasion entre particulier avec monétisation: 95% en France et 5% aux US.
- Développement de notre solution Saas tutos vidéos BtoBtoC
- ETAPE 2: 16 MOIS Développement des cibles CtoC et BtoBtoC
  - Acquisition de 10 M d'utilisateurs
  - Monétisation d'un nouveau format de vente : Tutos vidéos « Mode d'emploi » avec une **solution Saas** pour les petites marques et les grandes marques (cible: 180 K sites du e-commerce) avec le « Drive to store » ( ex: Instagram): Augmentation du DAU
- ETAPE 3: 1 AN
  - Accélération du développement en France et aux US
  - Intégration de la publicité vidéo
  - Intégration de BYPAY

# Présentation

## Problèmes & solutions



Acteurs: Le bon coin, Vinted..

### Problème:

- Visibilité limité du produit sur image.
- Risque lors d'un achat via un E-paiement de réception d'articles non conformes

### Solution:

- la vidéo donne plus de réalité au produit et facilite la décision d'achat.
- l'intégration de la visio sera + pour la mise en relation acheteurs/vendeurs
- Lors E-paiement, moins de mauvaises surprises donc moins de retour.
- Pour le Vendeur : Meilleur filtrage d'acheteurs, donc gain de temps

Tutoriel Vidéo des enseignes et petites marques

Acteurs: YouTube

### Problème:

- Sur YouTube, les tutos des enseignes comme Leroy Merlin, Sephora, ne sont pas ciblés aux utilisateurs, La portée est limitée par leurs recherches.
- Les petits sites de E-commerces: TPE ou PME ne peuvent pas être visibles sur Youtube.

### Solution:

- Avec à la data ciblée, les catégories ainsi que les abonnements « remonté de tutos » de BYMOV, les petits sites de E-commerces et les grandes enseignes pourront proposer leurs tutos à plus utilisateurs qualifiés, La portée d'utilisateurs sera très grande.
- « Drive to store » sur leur sites

Publicité Vidéo des annonceurs

Acteurs: Instagram, Snapchat, TV, Youtube

### Problème:

Sur ces plates-formes, la publicité vidéo des annonceurs n'est pas ciblée au moment de l'intérêt d'achat des utilisateurs.

### Solution:

Grace à la data ciblée de BYMOV, les annonceurs pourront proposer leurs publicités vidéos aux utilisateurs au moment de leurs intérêts d'achat grâce aux catégories et sous catégories.

L'enjeu des grandes enseignes comme Groupe Auchan, Walmart, LVMH..est d'avoir la meilleure data ciblée pour augmenter leurs ventes. Pour les E-commerçants (TPE, PME) c'est d'être le plus visible possible.

Youtube à un problème, BYMOV solutionne ces problèmes pour les professionnels