



SaaS #BtoB #BI #Retail

Solution et bénéfice client

- Solution de veille concurrentielle BtoB
- Synthèse du marketing de ses concurrents
- Aide aux décisions stratégiques
- Augmentation compétitivité et ventes
- Economies budget marketing
- Gain de temps par automatisation des process

Recherche de fonds :

Amorçage, commercialisation en cours

400K€

Attribution des dépenses :

- Recrutement personnel R&D 68%
- Marketing & communication 19%
- Equipement 13%

Chiffre d'affaires :

- 2018: 233K€
- 2019: 425K€
- 2020: 971K€
- 2021: 2.04M€
- 2022: 4.1M€
- 2023: 8.32M€

Avantage compétitif :

- Expertise métier
- Automatisation des process
- Business model : Abonnement SaaS
- Modules complémentaires

Chiffres clés :

- 30 clients en 6 mois
- CA du logiciel sur 6 mois > à 50K€
- 5 salariés dont 4 ETP
- 3 ans de R&D en interne
- Société créée en juin 2013 avec 5 bilans > 0
- Incubée en pépinière reconnue
- Vainqueur de prix de l'innovation
- Soutenue par BPI France

Problème

Tous les e-commerçants et toutes les marques du monde se retrouvent confrontés à une problématique chaque matin : "Que font mes concurrents ou mes revendeurs aujourd'hui sur Internet ?" Comment prendre des décisions stratégiques permettant de développer et d'optimiser significativement les ventes de sa société quand on ne sait rien de son environnement ?

Solution

Notre solution SaaS (Software as a Service) par abonnement est la première plateforme en ligne à destination des acteurs du web (marques, revendeurs, marketplaces ou agence web) permettant de comparer et d'analyser le webmarketing de leur environnement au quotidien. Efficace dans tous les secteurs d'activité, cet outil décisionnel leur permet d'économiser du budget marketing et d'augmenter leurs ventes.

Marché

Plus de 200.000 sites e-commerces en France, 750 000 en Europe et plus de 2 millions à travers le monde, auxquels s'ajoutent plus de 10 millions de marques. Notre cœur de cible représente 4% du marché global : e-commerçants réalisant un CA entre 1 et 10 M€. Ce cœur de cible est délaissé par nos concurrents qui se consacrent aux grands comptes alors que le potentiel marché est immense : 110 000 clients potentiels avec un panier moyen de 2400€ HT annuel.

Concurrence

Plus de 50 solutions de veille tarifaire au monde dont 4 principales en France.

Notre solution se démarque aujourd'hui sur 3 points essentiels :

- Pensée par des experts du marketing en ligne pour des responsables emarketing
- Automatisation des process de récupération et de traitement de l'information (Big Data + Intelligence Artificielle) rendant le logiciel accessible à une cible et à des missions plus larges
- Vision de la veille online qui dépasse la seule donnée tarifaire via des modules supplémentaires (Prix, Produit, Promotion, Distribution, i.e. Mix Marketing).

Business Model

Notre solution se base sur un modèle économique simple : « Abonnement SaaS ». En souscrivant à un abonnement, nos clients accèdent à une analyse complète de leur marché et paye un abonnement en fonction de leur consommation réelle du service. A moyen terme, pour décupler l'acquisition de clients, les prospects pourront tester en ligne gratuitement notre plateforme (SaaS), sans notre intervention mais avec une analyse limitée (modèle freemium). Aujourd'hui chaque nouveau client rapporte entre 70% et 85% de marge brute par le biais d'une prospection via phoning ou emailing. Avec l'automatisation complète du logiciel, nous atteindrons plus de 95% de marge d'ici 3 ans et quasiment 100% de l'acquisition des clients se fera en ligne directement via notre site.

L'équipe

Le CEO qui est aussi le fondateur de l'agence webmarketing qui a permis d'identifier le besoin de créer une solution de veille marketing temps réel. Spécialiste du webmarketing avec une expérience de plus de 10 ans dans le e-commerce BtoBtoC, il est également chargé d'enseignement à l'Université et éducateur sportif diplômé d'état.

Le CTO (partie technique) possède plus de 10 ans d'expérience dans le développement web et logiciel en tant que CTO et Directeur de recherche chez Bime Analytics ou encore Teads. Il est titulaire d'un doctorat dans le domaine de l'informatique et de la robotique.

Le COO (partie opérationnelle) est titulaire d'un master en création d'entreprise innovante avec plus de 8 ans d'expériences dans le management de projets innovants dans des entreprises de toutes tailles et de tous secteurs d'activités.

Attractivité à date

5 salariés, un CA prévisionnel de 233k €, une société existante et rentable depuis 5 ans et une croissance organique en plein essor depuis la commercialisation de sa solution il y a seulement 6 mois (30 clients pour un CA > à 50k€).