



JESORSENVILLE

EXECUTIVE SUMMARY

IDENTITÉ

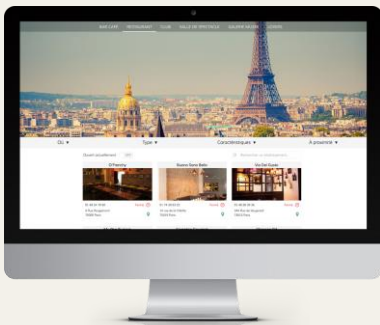
La Moustache du Web

32 rue Domer, Lyon 7

+33(0)6 78 47 68 29

contact@jesorsenville.com

www.jesorsenville.com



CONSULTER LE SITE

INFORMATIONS FINANCIERES

Stade : Croissance

Capital : 5 K€

Valorisation pré-money : 600 K€

Montant recherché : 160 K€

Prêt bancaire accordé : 60 K€

CA sur 12 mois d'activité : 51 K€

CA prévisionnel 2016 : 100 K€

UTILISATION DES FONDS

14 % : Application

16 % : Stratégie d'acquisition

43 % : Développement commercial

27 % : Développement technique

VOIR LA VERSION EN LIGNE

PITCH

Jesorsenville.com est un site de référencement moderne et innovant qui revalorise les établissements culturels et de sorties et met au service des internautes une utilisation intuitive, rapide et fonctionnelle.

PROBLEME

Jesorsenville a été créé afin de répondre à une problématique simple mais qui se pose régulièrement : comment trouver rapidement un établissement où sortir ?

Mauvaise ergonomie, publicité abondante, commentaires abusifs, interface utilisateur et aspect pratique négligés sont quelques points qui ont retenus notre attention et qui nous ont amenés à proposer un axe de référencement novateur.

SOLUTION, VALEUR AJOUTEE

Jesorsenville présente une **innovation d'usage** : au-delà d'un aspect visuel minutieusement étudié, notre site apporte une réelle valeur ajoutée. Sans publicité, ce qui rend son utilisation d'autant plus fluide et agréable, notre site peut compter sur de multiples autres atouts à commencer par l'absence de commentaires anonymes, la possibilité de sélectionner les établissements alentours ouverts au moment de la recherche, et l'accès à toutes les informations des établissements en temps réel grâce à la récupération des données Facebook (par le biais des Fan Pages).

Afin de renforcer son caractère innovant, nous tentons de développer un **algorithme prédictif** interne à notre site de référencement : enregistrement des données (*cookies*) des utilisateurs sur le web pour établir une sélection d'établissements personnalisée. En apportant une **innovation purement technologique** à notre site, nous renforçons notre singularité et notre impact auprès des utilisateurs et professionnels.

BUSINESS MODEL

Ses revenus sont réalisés au travers de 3 lignes de métier :

- Abonnement premium sur jesorsenville (300 - 600 € /an),
- Programme d'affiliation : mise en place d'une redirection vers des plateformes partenaires (sites de réservation, livraison). CA = 3 - 5 % du montant des commandes réalisées depuis notre site,
- Offre complémentaire : création de sites web (500 € pour un temps de réalisation de 2h grâce à un template créé en interne en SASS) et design de supports de communication (80 - 400 €).

EQUIPE



Alexane Rousselot, Co-fondatrice

Ayant effectué 4 années d'études dans le domaine de l'entrepreneuriat, j'ai une connaissance accrue du monde de l'entreprise, des principes économiques et de la gestion globale et ai su acquérir les compétences nécessaires à la création et la gestion d'une entreprise. J'ai pu, grâce à mes diverses expériences professionnelles, acquérir des compétences terrain et appréhender la gestion d'une équipe et le développement commercial d'un produit.



Charlie Roux, Co-fondateur

Passionné par le design et le web, je me suis spécialisé, il y a 2 ans, dans l'intégration web. Issu d'une formation sportive, la motivation et la persévérance sont des qualités qui me définissent et que j'ai su mettre au profit de notre start-up. N'en étant pas à ma première expérience en tant qu'entrepreneur, je peux aujourd'hui affirmer que c'est un challenge qui m'anime.

MARCHÉ

Une profondeur de marché importante :

- Marché français : 31 K établissements pour un potentiel de 1,7 M€.
- Marché européen : 500 K établissements pour un potentiel de 24 M€.
- Marché international : 4 M établissements pour un potentiel de 200 M€.

CONCURRENCE

De toute évidence, nous agissons sur un secteur très concurrentiel. Il existe une multitude de sites de référencement à commencer par les Pages Jaunes, Tripadvisor ou encore Yelp.

En prenant le temps de se recentrer sur les besoins initiaux des utilisateurs, nous avons construit notre site en prenant note des points faibles et des points forts de nos concurrents. Accordant une importance primordiale à l'expérience utilisateur, il était essentiel d'apporter une dimension qualitative sur le fond et la forme.

ETAT D'AVANCEMENT

Depuis son lancement en 2014, notre start-up réalise du chiffre d'affaires et **s'autofinance**.

Fort de un projet qui a su faire la différence, notre start-up rencontre déjà un fort succès :

- Implantation dans 6 villes (*Paris, Lyon, Besançon, Metz, Nancy et Saint-Etienne*),
- 1 200 établissements référencés,
- 25 articles/passages radios,
- 3 distinctions (*Les Entrepreneuriales, Bonjouridee, Startup Academy*),
- 7 000 fans Facebook,
- 7 000 visiteurs uniques chaque mois (avec un budget communication initial de 0 €),
- 110 000 sessions et 270 000 pages vues depuis son lancement.

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Notre modèle doit maintenant être accéléré de manière significative :

- Dans les villes déjà développées (densification du réseau),
- Au niveau national, dans les villes principales (>100 K habitants),
- Au niveau européen à 5 ans et mondial à 7 ans.

Pour atteindre nos objectifs, nous prévoyons, au delà d'une stratégie d'acquisition forte, la mise en place d'une équipe commerciale terrain pour multiplier significativement nos ventes et le développement de notre technologie pour cultiver notre différence.

PROJECTIONS FINANCIERES

