
Frienvite, votre complice pour des évènements inoubliables et des connexions authentiques.

Le réseau **VRAIMENT** social

Résumé Exécutif

Mission

Frienvite est une application innovante conçue pour transformer et simplifier l'expérience de planification des rassemblements sociaux, en fusionnant communication fluide et coordination efficace des disponibilités sur une seule plateforme. Que ce soit pour organiser une petite réunion entre amis, un évènement familial ou une célébration à grande échelle, Frienvite propose des outils intuitifs qui facilitent chaque étape du processus de planification. Grâce à des fonctionnalités interactives telles que l'envoi d'invitations numériques, les sondages de disponibilité et les mises à jour en direct, Frienvite rend la coordination d'évènements plus simple et plus agréable pour tous. Frienvite offre ainsi des solutions efficaces pour les défis liés à la coordination des évènements ainsi qu'à la visibilité ciblée tout en respectant les contraintes budgétaires.

Modèle économique principal

Le modèle économique de Frienvite repose sur un système freemium. L'application est gratuite pour les utilisateurs, mais propose des fonctionnalités premium et des options de publicité locale. De plus, des partenariats avec des organisateurs d'évènements et des entreprises locales offrent des opportunités de revenus supplémentaires.

Aperçu de l'industrie

Le secteur des applications de gestion d'évènements est en pleine expansion, avec une augmentation constante de la demande pour des solutions numériques qui facilitent l'organisation sociale. La tendance vers une vie sociale dynamique et numérique crée un environnement favorable à des applications comme Frienvite, qui se distinguent par leur fonctionnalité et leur facilité d'utilisation.

Objectifs financiers de haut niveau

Nous visons à atteindre 5 millions de dollars de chiffre d'affaires annuel après les trois premières années d'activité (0.7% de part de marché en Europe). Nos prévisions financières estiment une croissance stable du chiffre d'affaires, soutenue par l'expansion de notre base d'utilisateurs et le développement de partenariats commerciaux.

Détail du projet

Frienvite propose une gamme de services conçue pour enrichir l'expérience utilisateur dans la gestion d'évènements sociaux. Nos offres incluent une création d'évènements rapide, la coordination des horaires, et des découvertes d'évènements locaux pour répondre aux besoins variés de notre clientèle. Chaque service a été réfléchi pour offrir simplicité et efficacité, tout en renforçant les interactions sociales.

Création d'Évènements

Frienvite offre aux utilisateurs la possibilité de créer des évènements, qu'ils soient privés ou publics, en quelques clics. Les utilisateurs peuvent personnaliser les détails tels que le lieu, la date et l'heure. La plateforme permet ainsi de planifier des évènements privés entre amis et des évènements publics accessibles à tous les utilisateurs. Tandis que l'utilisation pour les évènements privés restera gratuite, la création d'évènements publics sera soumise à des frais au-delà d'une certaine limite (plus d'un évènement par mois). Cette stratégie de tarification vise à renforcer notre base d'utilisateurs. Des forfaits premium seront disponibles, adaptés au nombre maximum d'évènements publics souhaités.

Coordination des Horaires

Cet outil permet aux utilisateurs d'identifier des créneaux horaires adaptés à tous les invités, simplifiant ainsi la planification d'évènements. Les organisateurs peuvent proposer plusieurs horaires pour des évènements privés, auxquels les invités répondront via un sondage. Cette fonctionnalité est gratuite car elle est destinée aux utilisateurs privés.

Découverte d'Évènements Locaux

Une fonctionnalité permettant aux utilisateurs de découvrir des évènements à proximité, enrichissant ainsi leur vie sociale et culturelle, pourrait être envisagée. Les utilisateurs auront accès à des activités organisées dans un rayon prédéfini, auxquelles

ils pourront participer, partager ou vérifier la présence de leurs contacts. Cela permet de réduire le risque de manquer des opportunités de rencontre avec leurs amis lors des mêmes évènements. Bien que cette fonctionnalité soit offerte gratuitement aux utilisateurs, des partenariats peuvent être envisagés avec des entreprises et des organisateurs d'évènements afin de promouvoir la visibilité de leurs activités.

Messages et Rappels Automatisés

Frienvite permet d'envoyer des messages et des rappels aux invités, garantissant ainsi leur participation aux évènements, ainsi qu'une réponse rapide et efficace de leur part. De plus, cet outil facilite la communication concernant tout changement de date, de lieu ou d'autres informations pertinentes. Pour les évènements publics, le nombre de rappels et de messages sera déterminé par le forfait choisi. Tout rappel ou message supplémentaire entraînera des frais additionnels.

Gestion des Invités

Une fonctionnalité permettant aux organisateurs de suivre les invités, leurs préférences et leurs statuts de participation. Pour les évènements publics, les invités auront également la possibilité de partager l'évènement avec leurs contacts afin de les inviter à y participer.

Abonnement Premium

Un abonnement mensuel offrant des fonctionnalités avancées telles que la personnalisation des invitations, l'historique des évènements, et des outils de planification des tâches. La tarification se fera sur une base mensuelle avec des remises pour des engagements allant de 6 mois à un an.

Frienvite Souvenirs Instantanés

Création d'une fonctionnalité qui permet aux utilisateurs de capturer et partager des souvenirs pendant des évènements via des filtres et effets. Des parents pourront par exemple partager les photos et vidéos du match de leurs enfants, permettant aux autres parents d'y accéder. Les possibilités dans ce domaine sont multiples.

Frienvite Ambassadeurs

Programme d'ambassadeurs pour encourager les utilisateurs à promouvoir Frienvite dans leur communauté en échange de récompenses.

Ventes de Billets

Frienvite pourrait devenir une plateforme de vente de billets pour des évènements locaux, en prenant une commission sur chaque vente. Cela consoliderait la position de Frienvite comme un acteur clé dans l'écosystème d'évènements.

Publicité Ciblée

Frienvite peut intégrer de la publicité ciblée dans l'application, en collaborant avec des marques qui souhaitent atteindre des utilisateurs intéressés par des évènements spécifiques. Cela peut inclure des annonces pour des produits, services ou promotion d'évènements pertinents.

Le Marché

\$2'800 milliards

Taille du marché des événements en 2031

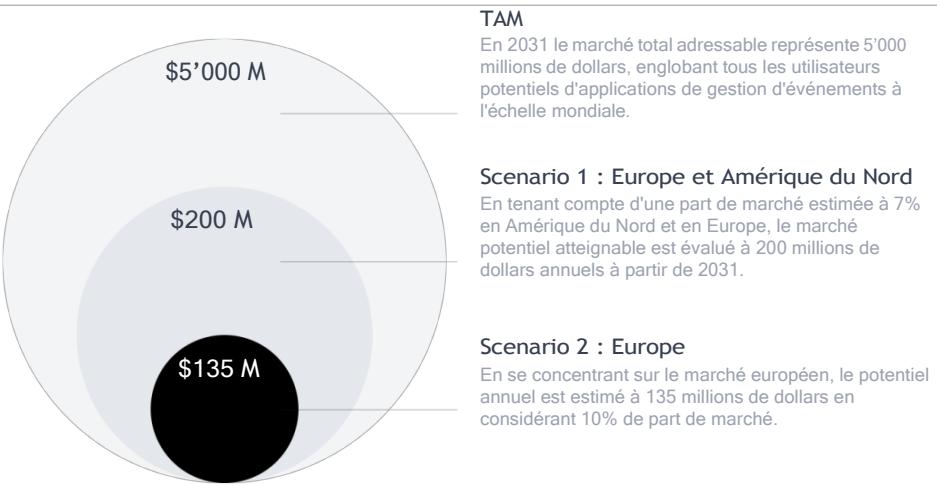
14.8%

Croissance du marché des applications événementielles

\$5 milliards

Taille du marché des applications événementielles en 2031 d'applications de

L'industrie des applications de gestion d'évènements connaît une croissance significative en raison de l'augmentation des interactions sociales en ligne et de la nécessité pour les utilisateurs de coordonner leurs activités de manière efficace. Les consommateurs recherchent de plus en plus des solutions qui simplifient l'organisation d'évènements, que ce soient des rencontres informelles ou formels. Frienvite se positionne dans ce marché dynamique, ciblant un besoin croissant pour une expérience utilisateur intuitive et personnalisée. Source : [Marché de l'industrie de l'évènementiel](#).



En Suisse, avec une population jeune et technophile, Frienvite peut capitaliser sur cet intérêt grandissant pour les applications mobiles de gestion d'événements, avant de s'étendre à l'international. L'ambition de Frienvite est d'atteindre, dans le scénario le plus conservateur, une part de marché de 10 % en Europe. Dans un scénario légèrement plus ambitieux, l'objectif est de conquérir 7 % du marché en Europe et en Amérique du Nord.

Vente et Marketing



Notre approche marketing se concentre sur une combinaison de marketing digital et d'expériences en personne. Nous misons sur l'authenticité et l'engagement communautaire pour construire une relation solide avec notre public cible, notamment les jeunes adultes et les familles. Nous utiliserons des témoignages d'utilisateurs satisfaits et des études de cas pour instaurer la confiance autour de l'application. De plus, des partenariats stratégiques avec des entreprises locales et des influenceurs contribueront à renforcer notre visibilité et notre crédibilité.

Objectifs

Les objectifs de notre stratégie marketing sont les suivants :

1. Atteindre 200 000 téléchargements de l'application dans la première année.
2. Obtenir un taux de satisfaction des utilisateurs de 85 % grâce à des retours et des améliorations continues.
3. Établir des partenariats avec au moins 20 évènements ou entreprises locales au cours de la première année.
4. Accroître notre présence sur les réseaux sociaux, en atteignant 30 000 abonnés sur Instagram et Facebook dans les six premiers mois.

Canaux Principaux

Pour atteindre ces objectifs, nous utiliserons les canaux suivants :

- Réseaux sociaux : Campagnes sur Instagram, Facebook, et TikTok pour toucher notre public cible à travers des contenus engageants.
- Publicité en ligne : Utilisation de Google Ads et de Facebook Ads pour cibler des segments spécifiques de notre audience et augmenter la visibilité de l'application.
- Évènements locaux : Participation et organisation d'évènements pour démontrer l'utilité de l'application, tout en créant des occasions de réseautage.

Marketing d'influence : Collaboration avec des influenceurs qui partagent nos valeurs pour promouvoir Frienvite auprès de leurs abonnés.

Plan d'action

Ce plan détaillera les modalités de développement, de lancement et de gestion continue de l'application, tout en abordant les divers aspects opérationnels nécessaires pour offrir une expérience utilisateur fluide et de qualité.

1. Le développement de l'application Frienvite sera effectué en plusieurs phases clés :
 2. Phase de conception
 3. Analyse de marché : Études de marché pour identifier les besoins des utilisateurs et les tendances du secteur → Fait en Q1 2024
 4. Prototypage : Création de maquettes et de prototypes permettant de visualiser l'interface utilisateur (UI) et l'expérience utilisateur (UX) → fait en Q2 2024
 5. Phase de développement
 6. Programmation : Utilisation de technologies de pointe pour assurer un développement agile et efficace. L'équipe de développeurs sera composée de professionnels ayant une expertise dans les technologies mobiles (iOS et Android) → en cours depuis Q2 2024
 7. Tests : Mise en place d'un processus rigoureux de tests unitaires et d'intégration pour identifier et corriger les bugs avant le lancement → prévu pour Q4 2024
 8. Phase de lancement
 9. Publication : Déploiement de l'application sur les plateformes de téléchargement pertinentes (App Store, Google Play) → prévu pour Q1 2025
 10. Marketing de lancement : Campagnes de communication et marketing pour promouvoir l'application auprès de la cible → prévu à partir de Q1 2025
 11. Nouvelles fonctionnalités implémentées et finalisées → prévu pour fin 2025

Les prévisions de croissances financières sont détaillées dans la section ‘Finances’ qui suit.

Forces

1. Interface utilisateur intuitive et conviviale qui facilite la gestion des événements.
2. Outils innovants pour la coordination de dates et d'horaires appropriés pour tous les participants.
3. Fonctionnalité d'invitation simple qui permet aux utilisateurs d'inviter des amis en un clic.
4. Capacité à découvrir des événements locaux, ce qui enrichit l'expérience sociale des utilisateurs.
5. Première implantation à Lausanne, un marché dynamique et en croissance pour les applications sociales.

Faiblesses

1. Dépendance à la technologie et aux smartphones, ce qui peut limiter l'accès à certains utilisateurs.
2. Nécessité d'une maintenance continue pour assurer la sécurité et la mise à jour de l'application.
3. Manque de notoriété de la marque au début de son lancement sur le marché.
- 4.

Opportunités

1. Expansion potentielle vers d'autres pays et marchés.
2. Partenariats possibles avec des entreprises locales pour promouvoir des événements.
3. Intégration de fonctionnalités supplémentaires basées sur les retours des utilisateurs pour améliorer l'expérience.
4. Croissance de la demande pour des solutions de gestion d'événements en ligne, surtout post-pandémie.
5. Possibilité d'ajouter des fonctionnalités premium pour monétiser l'application davantage.

Menaces

1. Concurrence accrue avec d'autres applications de gestion d'événements déjà établies, n'ayant cependant pas les mêmes fonctionnalités.
2. Changements dans les préférences des utilisateurs concernant la gestion des événements en ligne.
3. Dépendance à l'égard des stores d'applications pour la distribution, ce qui pourrait affecter la visibilité.
4. Crises économiques ou sanitaires pouvant limiter les activités sociales et la demande pour l'application.

Ressources humaines

Frienvite s'engage à fournir une solution innovante pour la gestion des événements sociaux. Pour atteindre cet objectif, nous avons besoin d'une équipe diversifiée et talentueuse, prête à faire avancer notre mission d'améliorer les interactions sociales à Lausanne et au-delà. Voici les rôles essentiels qui composeront notre équipe.

Directeur de Produit

Le directeur de produit sera responsable de la vision et de la stratégie du produit Frienvite. Le salaire proposé pour ce poste sera de 120'000 CHF par an.

Responsable Marketing

Le responsable marketing sera chargé de promouvoir l'application Frienvite et d'attirer une base d'utilisateurs solide. Le salaire proposé pour ce poste sera de 70'000 CHF par an.

Développeur Front-end

Le développeur front-end sera chargé de la création et de l'optimisation de l'interface utilisateur de l'application Frienvite. Le salaire proposé pour ce poste sera de 120'000 CHF par an.

Développeur Back-end

Le développeur backends crée et maintient la logique côté serveur, les bases de données et les API pour assurer le bon fonctionnement des applications web. Il s'assure que les données sont correctement stockées, sécurisées et accessibles pour les utilisateurs front-end. Le salaire proposé pour ce poste sera de 90'000 CHF par an.

Responsable service client

Le responsable service client sera chargé d'assister les clients dans la résolution de leurs problèmes et de signaler les bugs. Il devra également fournir des retours d'expérience aux développeurs afin d'améliorer les services et produits. Le salaire proposé pour ce poste sera de 70'000 CHF par an.

Finances

Les revenus de la compagnie proviennent principalement des évènements publics. Une analyse de la performance d'autres applications payantes (telles que Uber Eats) ou gratuites (telles que Facebook, Instagram, Twitter et Snapchat) indique que leur taux d'acquisition annuel varie entre 11 millions par an pour les applications payantes et plus de 100 millions par an pour les applications gratuites. En adoptant une approche prudente, nous estimons que Frienvite aura un taux moyen d'acquisition d'utilisateurs de 10 millions par an. Cette estimation est conservatrice car, contrairement à Uber Eats,

Frienvite sera toujours gratuit pour les utilisateurs privés et atteindra une audience plus large et diversifiée.

Les revenus moyens par utilisateur pour les réseaux sociaux varient entre 10 \$ par utilisateur annuellement (TikTok) et 40 \$ par utilisateur (Facebook). L'hypothèse formulée pour Frienvite se situe entre 4\$ et 5\$ par utilisateur.

Besoin de financement

Le montant recherché pour le financement est de 1 million de CHF. Ces fonds seront utilisés sous la forme suivante :

- Coûts initiaux :
 - Développement du produit : 300'000 CHF
- Coûts d'exploitation :
 - Marketing et acquisition clients : 200'000 CHF
 - Embauches stratégiques : 400'000 CHF
 - Autres : 100'000 CHF

Analyse de rentabilité

- Point mort : Nous prévoyons atteindre le seuil de rentabilité avec 350'000 utilisateurs. Ce qui est prévu au milieu de la deuxième année
- Marge brute : 40-50% à partir de la troisième année

Scénarios financiers

- Scénario optimiste : 200'000 utilisateurs la première année
- Scénario réaliste : 100'000 utilisateurs la première année
- Scénario pessimiste : 60'000 utilisateurs la première année