

 **EQATEO**

5

**BUSINESS
MODEL**

Programme d’Affiliation

L’un de nos objectifs est d’aider les commerçants à vendre leur produit et service. En collaborant avec nous, nos partenaires pourront, sans nécessairement entreprendre de nouvelles stratégies marketing, atteindre une nouvelle clientèle aisée apte à dépenser généreusement. Nos clients seront alors incités à dépenser chez nos affiliés par le biais de plusieurs systèmes, notamment par l’obtention d’un cash-back et de points de fidélité plus élevés chez eux.

En contrepartie, nous facturerons à nos commerçants partenaires un pourcentage de frais sur chaque transaction qu’ils auront effectués avec nos clients. (Au prorata de la taille du partenaire)

La fidélité de notre clientèle

Pour chaque dépense effectuée avec une carte AFEX, nos clients accumulent des points de fidélité. La quantité de ces derniers leur sera distribué suivant si les dépenses sont réalisées par l’intermédiaire de partenaires commerciaux ou non. Ainsi, ils peuvent obtenir de multiples récompenses en échange de leurs points : cela les incite à dépenser davantage. Au-delà des services et produits que nous développons, nous souhaitons fidéliser notre clientèle par un attachement émotionnel en lien avec différents événements privés que nous leur proposerons indépendamment du club Afro-Prestige.

Stratégie marketing

Nous allons mettre en place un ensemble d’actions pour atteindre nos objectifs de croissance.

Dans l’optique de séduire et convaincre nos potentiels clients, nous intégrerons dans notre stratégie une composante digitale par la mise en place de publicités sur internet, d’e-mailing, d’un référencement SEO bien établi. Nous accorderons également une place importante pour le social media marketing dans le but de créer et partager du contenu et ainsi interagir directement avec nos clients. La mise en place d’encarts publicitaires, de publicité sur des chaînes télévisées, de distribution de flyers par des intermédiaires sont également des facteurs que nous avons pris en compte.

Par ailleurs, pour satisfaire au mieux les besoins de notre clientèle, nous enverrons des offres promotionnelles intéressantes suivant leur abonnement par SMS et par des notifications sur l’application AFEX. Cela nous permettra de transmettre la bonne information à la meilleure cible, cette stratégie sera davantage optimisée par l’analyse de la collecte d’informations sur les habitudes et les montants dépensés par nos clients.

Un développement de valeur

EQATEO se positionne au sommet de la pyramide de la société. Ainsi, nous priorisons des standards de qualités élevés et des avantages exclusifs pour des clients valeureux. Par le biais de nos conciergeries, nos clients bénéficient d’un traitement exclusif, sur-mesure et luxueux.

3.1

AXES DE DÉVELOPPEMENT

CANVA BUSINESS MODEL

Comment allons nous générer de la valeur ?

<p>Partenaires clés</p> <p>Entreprises financières dont MasterCard</p> <p>Divers commerçants</p> <p>Centres de loisirs et divertissements</p>	<p>Activités clés</p> <p>Prestations bancaires Service de conciergerie</p> <p>Divertissements et loisirs</p> <p>Conception Fabrication Distribution</p>	<p>Proposition de valeur</p> <p>Une conciergerie sur-mesure et adaptée à chaque clientèle, particuliers comme professionnels</p> <p>L'intéropérabilité de nos activités</p>	<p>Relation clients</p> <p>Réseaux sociaux Service client (téléphone et mail) Evenements virtuels ou presentiels</p>	<p>Segments clients</p> <p>Particuliers Commerçants Grandes entreprises</p>
<p>Structure des coûts</p> <p>Développement des plateformes (AFEX, club, journal) Budget marketing et communication Ressources Humaines et salariés Frais juridiques et licences Locations de bureaux Achat de matériels et dépenses annexes</p>	<p>Ressources clés</p> <p>Salariés Partenaires Application mobile Site internet</p>		<p>Canaux</p> <p>Supports de communication visuels Partenariats avec les commerçants Réseaux sociaux Site internet</p>	
	<p>Structure des coûts</p> <p>Développement des plateformes (AFEX, club, journal) Budget marketing et communication Ressources Humaines et salariés Frais juridiques et licences Locations de bureaux Achat de matériels et dépenses annexes</p>		<p>Source de revenu et modèle de pricing</p> <p>Cotisations trimestriels (AFEX, club, journal) Commission sur transactions prélevé sur nos commerçants partenaires Frais d'honoraires et annexes (conciergerie) Intérêts sur soldes impayés</p>	