

Partenaires Clés

• **Lieux de réception événementiels** : hôtels, salons, restaurants ou autre lieux privatisables pour des événements professionnels.

Nous achetons auprès d'eux du produit hôtelier (nuitée, journée d'étude, restauration)

• **Conférenciers, animateurs de team-buildings**

Nous achetons auprès d'eux de la formation, des activités de groupe

Bénéfices partenariat

• **Visibilité supplémentaire** des produits des partenaires sur notre site
 • **Augmentation de leur chiffre d'affaires** (*nouvelle source de distribution pour eux*) sans coût supplémentaire (pas de coût de référencement pour paraître dans nos packages)

Activités

• Les produits

A partir des produits achetés à nos partenaires, nous assemblons un pack comprenant : lieu de réception équipé, restauration, hébergement et activités team-building, selon 3 formats (1 jour, 2 jours / 1 nuit et 3 jours / 2 nuit) pour des groupes jusqu'à 50 personnes (au-delà, ce n'est plus du pré-packagé)

• La distribution

Vente en ligne BtoB uniquement

• L'acquisition client

Achat en ligne pour les TPE/PME et/ou création de compte clients (pour les grands comptes)

• Source de revenus

Marge sur le package composé et mis en ligne

Ressources

• Humaines

2 personnes : 1 directeur, 1 chef de projet.
 Développement : profil achat (développement de partenariats), technique (V2 site web), graphisme, communication web (acquisition client)

• Technologiques

Site web intégré ERP

• Financières

300 à 500 k€ (besoin)

Offre

• Problématiques

Crise économique = réduction des budgets alloués à l'organisation des événements d'entreprises (les séminaires durent moins longtemps, sont organisés dans des villes moins éloignées, l'entreprise organise en direct malgré les restrictions légales liées à cette activité : voir Code du Tourisme)

• Besoin

Organiser des événements d'un bon rapport qualité-prix, tout en respectant les contraintes légales

• Réponse

Création Eventiko.com :

- packages événementiels qui répondent au format les plus répandus pour des événements d'entreprises

- commercialisation en ligne : réduction des coûts de distribution
 - négociation volume : bon rapport qualité prix des packages commercialisés

• Le plus

Une expertise de 18 ans dans les métiers de l'événementiel du fondateur d'Eventiko = création d'événements originaux (recherche de lieux et d'activités hors du commun, mais adaptés au marché)

Relation client

• Relations limitées...

Les clients souhaitent organiser eux-mêmes leurs événements pour maîtriser leurs coûts : acheter en ligne leur permet de garder la main

• ... mais fort service en back-office

Les entreprises qui n'ont pas trouvé de produit adapté à leur besoin peuvent nous contacter : nous monterons un package sur mesure pour eux, que nous commercialiserons ensuite aussi en ligne pour d'autres clients (économies d'échelle sur les achats)

Canaux de distribution

E-commerce uniquement

• **Acquisition**: webmarketing (e-mailing co-brandés, social media, Adwords, branding et retargeting) + stratégie offline (affichage, presse)

• **Evaluation** : un prix, une offre et un programme détaillés, clairs

• **Achat** : Sélection package, choix date (calendrier), nombre de collaborateurs, mise au panier puis paiement (CB, virement, chèque)

• **Expédition**: A réception du paiement, envoi d'un voucher au client (réservation lieu, activités et restaurant + contacts)

• **SAV** : Un référent sur site (un référent hôtel/restaurant + un référent team-builing)

Segments clients

• Prescripteurs

Assistantes de direction
 Services RH

➔ **Avantages** : gain de temps dans l'organisation de l'événement d'entreprise

• Payeurs

Directeurs de service (service commercial, directeur de division...)

Patrons de TPE/PME

Grands groupes (mais par secteur d'activité / par département)

➔ **Avantages** : maîtrise des coûts (packages négociés en volume)

• Utilisateurs finaux

Comité de Direction / Equipe managériale : groupe jusqu'à 15 personnes

Equipe commerciale : groupe jusqu'à 50 personnes

Clients : dans le cadre d'événements RP (jusqu'à 10 personnes)

➔ **Avantages** : les éléments composants le package (hôtel, restauration, activités) sont parfaitement adaptés à chaque cible « utilisateur final »

Structure des coûts

• **Coûts fixes** : masse salariale, location bureau, frais de fonctionnement (banque, comptabilité, téléphonie, internet...), communication et publicité (~17 à 20 % du CA)

• **Coûts variables** : achats « matières premières » = éléments du package : hôtels (journée d'étude), restauration, activités team-building (en fonction de l'activité)

• **Source de revenus** : au démarrage : financement par la maison mère Tiveria Organisations (valorisation : 90 k€). Développement : levée de fonds (crowdfunding, BA)

Source de revenus

• **Actuellement** : avec une agence événementielle classique, les clients payent l'ensemble de la prestation (hôtel, restauration, transport – transfert, activité) + le service (honoraires de l'agence basés sur la partie « conseil » du produit monté a posteriori du brief client)

• **Notre proposition** : avec Eventiko.com, pour des prestations identiques, le client paye moins cher (pas d'honoraires d'agence : package monté en amont du besoin, donc pas de conseil)

• **Disposition spéciales** : paiement en ligne pour chaque package (paiement immédiat) ou création d'un compte client (facturation à la période selon négociation)