Seen-apps

1. Projet

- Créer un centre d'expertise dans l'analyse des données liées aux ressentis des individus dans différents temps et contextes.
- Créer des espaces de partages des émotions et de connexions entre des individus et des groupes.
- Favoriser la connaissance de soi et la prise de décision adaptée.
- Favoriser les mises en mouvements individuelles et collectives.

2. Equipe

L'équipe est constituée de personnes d'expériences dans les domaines psychologiques, informatiques et business.

- Adrien Bailly – Co-Fondateur
  Education
  - Master in Business Engineering
  - Master in Psychology (in progress)

  Experience
  - Administrator and general manager of "Equip"
  - Associate and general manager "L'allée des Artistes"

- Gaëtan Hanen – Co-Fondateur
  Education
  - Master in Labor Sciences

  Experience
  - Associate at "Hconsult SNC"
  - Founder of "Go2Be"
  - Senior Consultant in Business Development, Organizational & Change Management
  - HR Manager at Spanolux

- Stéphane Houet – Product Manager (Actionnaire)

- Simon Franssen – IT Architect (Actionnaire)

- Aurélien Callens – Front End Developper

- Baptiste Simon – Business Developper (Actionnaire)

3. Description synthétique du produit

Seen-apps offre aux organisations des retours d'expérience en temps réel sur l'engagement global et la confiance des parties prenantes (clients, employés...) afin de les aider à améliorer leur image de marque. Seen-apps génère ces retours d'expérience en collectant de façon anonyme des données émotionnelles par le biais d'une application.

Comment ?

Seen-apps collecte confidentiellement les sentiments des gens et les relie instantanément à un lieu géolocalisé sur une carte (entreprises, universités, associations, événements…).

See-apps permet de révéler les causes réelles qui se cachent derrière les sentiments généraux du lieu.

Pour ce faire, Seen-apps compare également les données émotionnelles récoltées en temps réel avec des données contextuelles telles que les motivations et les traits de personnalité des utilisateurs.

L'utilisateur Seen-apps est le propriétaire de ses données personnelles dans le respect des règlementations en vigueur. L'activité de Seen-apps vise également de fait une grande transparence et un respect des confidentialités des données enregistrées et traitées. Nous respectons donc les règlementations en vigueur en Europe telles que le G.D.P.R.

Pourquoi ?

Seen-apps montre publiquement l'état instantané du sentiment général pour chaque endroit.

Par le biais d'un abonnement mensuel, Seen-apps offre aux organisations des rapports détaillés analysant l'évolution de l'engagement des parties prenantes dans le temps.

Ces rapports permettent aux managers d'orienter leur processus décisionnel puisqu'ils sont instantanément conscients de l'impact de leurs actions sur l'engagement et la confiance des parties prenantes.

Prendre des mesures pour accroître l'engagement et la confiance des parties prenantes améliore automatiquement l'image de marque.

Les avantages compétitif de notre solution sont :

- Les informations en temps réel
- La transparence des résultats
- La confidentialité des données
- Les résultats agrégés facilitant réellement la prise de décision
- La géolocalisation
- L'inspiration de nos approches par des concepts scientifiques récents fiables de traitement des ressentis et d'augmentation de la satisfaction dans la prise de décision d'individus ou de groupes d'individus

Positionnement prix

- L'accès pour tous les utilisateurs aux données récentes via l'application mobile : gratuit
- L'accès confidentiel et sécurisé aux tableaux de bords des données agrégées sans limites dans le temps via notre plate forme web : payant via abonnements :
    - Start : 3.600€/an (données agrégées de 1-3 endroits)
    - Growth : 1.020€/an (par endroit supplémentaire)

Notre stratégie repose sur la récolte d'un maximum de données. Ceci permet d'augmenter la fiabilité et l'attractivité de nos outils et de nos données.

Nous avons dès lors fixé un prix de vente évitant des barrières à l'entrée/l'accès à nos services. Les prix sont par conséquent en-dessous des tarifs de la concurrence.

Pour obtenir des marges de manœuvres assurant notre développement, nous avons dès lors construit une structure de coûts en conséquence (centrée sur les frais variables).

4. Marché

Dans un premier temps nous ciblons les entreprises et les organisations (>50 personnes) innovantes, collaboratives et participatives et/ou dont l'image de marque est importante sur le marché Belge et Français.

Les utilisateurs visés sont « connectés » et leaders d'opinions.

Nous misons sur trois forces dans notre proposition de valeur pour acquérir ce marché :
- Prix compétitif
- Facilité d'implémentation
- Facilité d'utilisation

Témoignages de clients

Directeur de magasin Decathlon: « Seen-apps a offert un espace à notre équipe où chacun peut partager librement ce qu'il ressent en utilisant un profil anonyme. […] Grâce aux rapports détaillés, la direction a pu prendre les décisions nécessaires pour débloquer une situation conflictuelle. »

Conférencier Chambre de Commerce et d'Industrie: « Seen-apps a mis en évidence les sujets les plus appréciés lors de ma conférence. Cela m'a permis d'adapter mon approche de communication en temps réel pour attirer le maximum d'attention. »

5. Concurrence

Seen-apps s'attaque à 2 marchés (évaluations d'organisations et sondages de ressentis/satisfaction) :

- Sites web dédiés aux évaluations d'entreprises : Our Company

  Seen-apps permet de faire la distinction entre le jugement global de l'employé sur son entreprise et son engagement et sa confiance au quotidien. Les rapports sont donc plus nuancés. De plus, Seen-apps dispose de fonctions de géolocalisation en temps réel qui ouvrent le champ des possibilités.

- Sondages en entreprises : Pulse – SD Worx, Great place to work

  Seen-apps donne un nouveau souffle aux sondages réalisés généralement une fois par an auprès des entreprises. L'évaluation globale ne se base alors que sur un court laps de temps. De plus, remplir les formulaires prend énormément de temps et la plupart des intervenants ont le sentiment que cela ne débouche sur aucun résultat concret.

- Sondages dans les universités/hautes écoles : Enquête interne de mesure de satisfaction

  Seen-apps permet de mesurer la satisfaction des étudiants (cours et cadre de travail) et du personnel universitaire. La mesure est similaire aux sondages en entreprises mais les questions sont ciblées et adaptées au contexte universitaire.

Substituts

- Outils de mesure de branding interne au travail : Glassdoor

- Réseaux sociaux d'entreprise : LinkedIn, Workplace

Ces profils ne sont pas anonymes. La plupart du temps, les parties prenantes, en particulier les salariés, évitent d'exprimer leur « véritable » point de vue par crainte d'être jugées, embarrassées ou licenciées.

6. Plan de développement

Facteurs clefs de succès de votre projet :

- La rapidité des développements et d'acquisition de marchés
- Le développement des certaines fonctionnalités utilisateurs et d'évolution du produit prioritaires en termes d'acquisition, de rétention et de développement utilisateurs.
- L'augmentation de la dynamique SAAS de nos produits pour assurer la scalabilité et acquérir des clients réactifs directs

Etapes clés

2019

- Validation de la traction marché - Développement du B2B grâce à l'outil de mesure de la satisfaction interne (collaborateurs) et externe (clients)
- Développement des certaines fonctionnalités utilisateurs et d'évolution du produit prioritaires en termes d'acquisition, de rétention et de développement utilisateurs
- Développement de l'outil : De l'analyse des données vers un modèle prédictif (prise de décision)

2020

- Développement du B2B (multi-régions/pays) grâce à l'outil de mesure de la satisfaction interne (collaborateurs) et externe (clients)
- Augmenter la dynamique SAAS pour assurer la scalabilité et acquérir des clients réactifs
- Développement des certaines fonctionnalités utilisateurs et d'évolution du produit prioritaires en termes d'acquisition, de rétention et de développement utilisateurs

2021

- Développement du B2B (multi-régions/pays) grâce à l'outil de mesure de la satisfaction interne (collaborateurs) et externe (clients)
- Approche B2C - Développement des certaines fonctionnalités utilisateurs et d'évolution du produit prioritaires en termes d'acquisition, de rétention et de développement utilisateurs

Adrien Bailly adrien@seen-apps.com +32 495 15 72 54

Gaëtan Hanen gaetan@seen-apps.com +32 474 64 08 32

Seen-apps SCA
Rue L. Brecht 5 4840 WELKENRAEDT
BE 0651.826.241
TVA BE 0651.826.241
CCB: 068-9051449-18