AKO LEARNING

SOLUTION INNOVANTE

E-LEARNING MOBILE & WEB

Akolearning

Le plaisir d’apprendre à distance

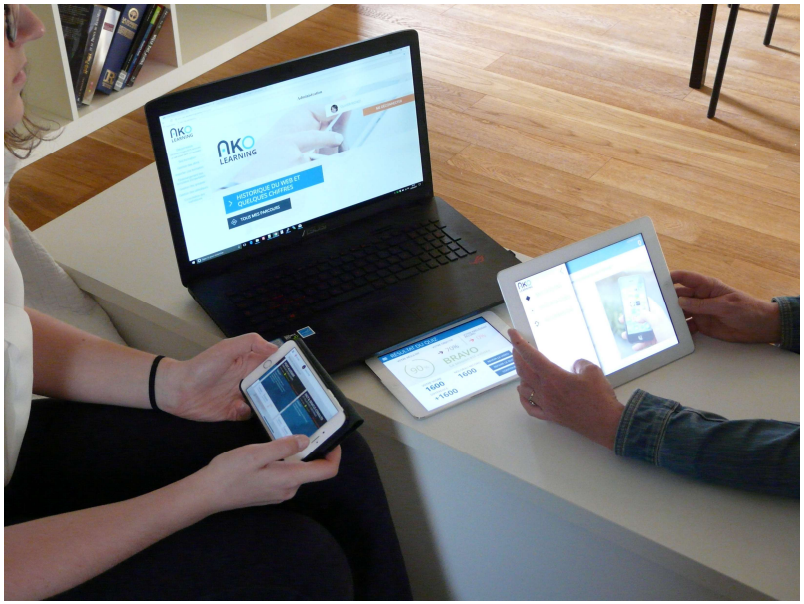
PC & Mac

Smartphones

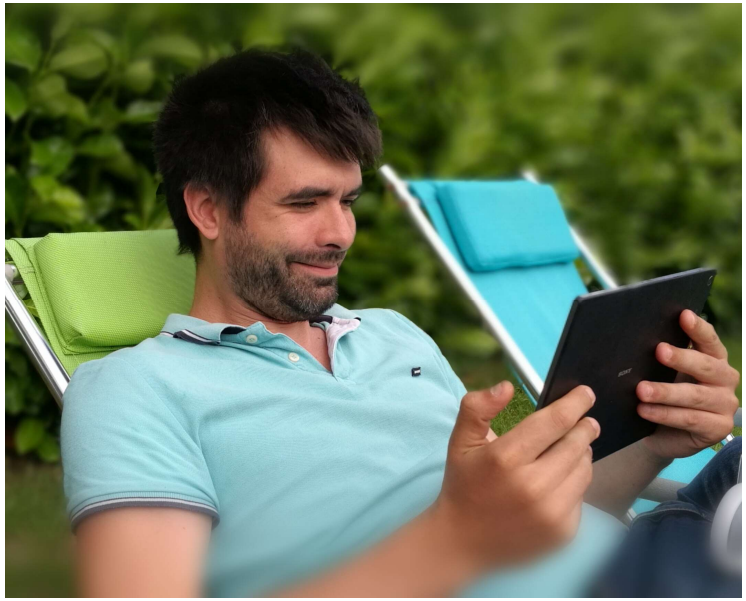
Tablettes

Akolearning

Une plate-forme et le Visa Numérique



Tout contenu sur tout support



Formation accessible en tout lieu et tout moment

QUI SOMMES NOUS ?

EQUIPE COMPLEMENTAIRE
EQUIPE TECHNIQUE INTEGREE

EXPERIENCES :
ENTREPRENEURIAT
APPLICATIONS & JEU VIDEO
CESSION DE TECHNOLOGIE
REVENTE SOCIETE en 2008

ASSOCIÉS
Co-fondateurs

Carole FAURE

PDG
COMMERCIAL
PRODUCTION
GESTION
35%

Jean-Christophe RENAUX

DG
RELATIONS PUBLIQUES
COMMERCIAL
15%

Olivier RICHEZ

DR TECHNIQUE
DÉVELOPPEMENT
FRONT & BACK
15%

Stéphane ARSON

DR DESIGN
GRAPHISMES
DESIGN
15%

Autres ASSOCIES

Catherine ROSSIGNOL

COMMUNICATION
MARKETING
GESTION

Jean-Claude TORREL

R & D
ANALYSE DATA

OCA Stratégies

FINANCES
JURIDIQUE

Jean ARACHTINGI

CONSEIL
DRH BOLLORE

Louis-Benoit FAURE

CONSEIL
FORMATION
FINAGAZ

Michel GUILBOT

CONSEIL

Thierry DE BAERE

INGENIEUR RESEAU
SECURITE SERVEURS

Akolearning

La société : points d'étape

2016 — Création de la société en octobre 2016 – SAS au capital de 44 500 €
Financement BPI, Région Normandie & auto-financement

2017 — Développement de Akolearning V1 commerciale
Premiers clients : IIM, Ifpass, ESCCI, Iscom, Medowe, ISD Flaubert, AllioRH

2018 — Développement de Akolearning V2 commerciale
Distribution du Visa Numérique / Partenariat Isograd

2019 — Déploiement de Plate-forme digital learning (Akolearning + Moodle + Classe virtuelle)

2020 — Déploiement commercial international
Distribution en BtoC

Le marché du « Digital LEARNING »

Digital LEARNING : un marché en croissance

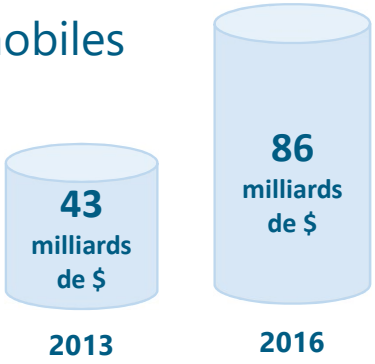
En 2016 : un marché mondial de 106 milliards de $

La France représente 2% du marché mais connait une croissance de 10% par an

MOBILE LEARNING : un marché lié au développement réseau et parc mobiles

2017 La 4G totalise 50% du trafic mobile

2019 Les smartphone totaliseront 75% du traffic mobile



LES TENDANCES

Un marché de la formation résolument multi-modal (présentiel et digital)

Une tendance forte de la « Personnalisation de la formation » et du suivi de l'apprenant

La formation s'adapte au rythme de l'évolution rapide des marchés et technologies

Source : Educadis 2016

Qu’apportons-nous d’innovant ?

Une plate-forme universelle

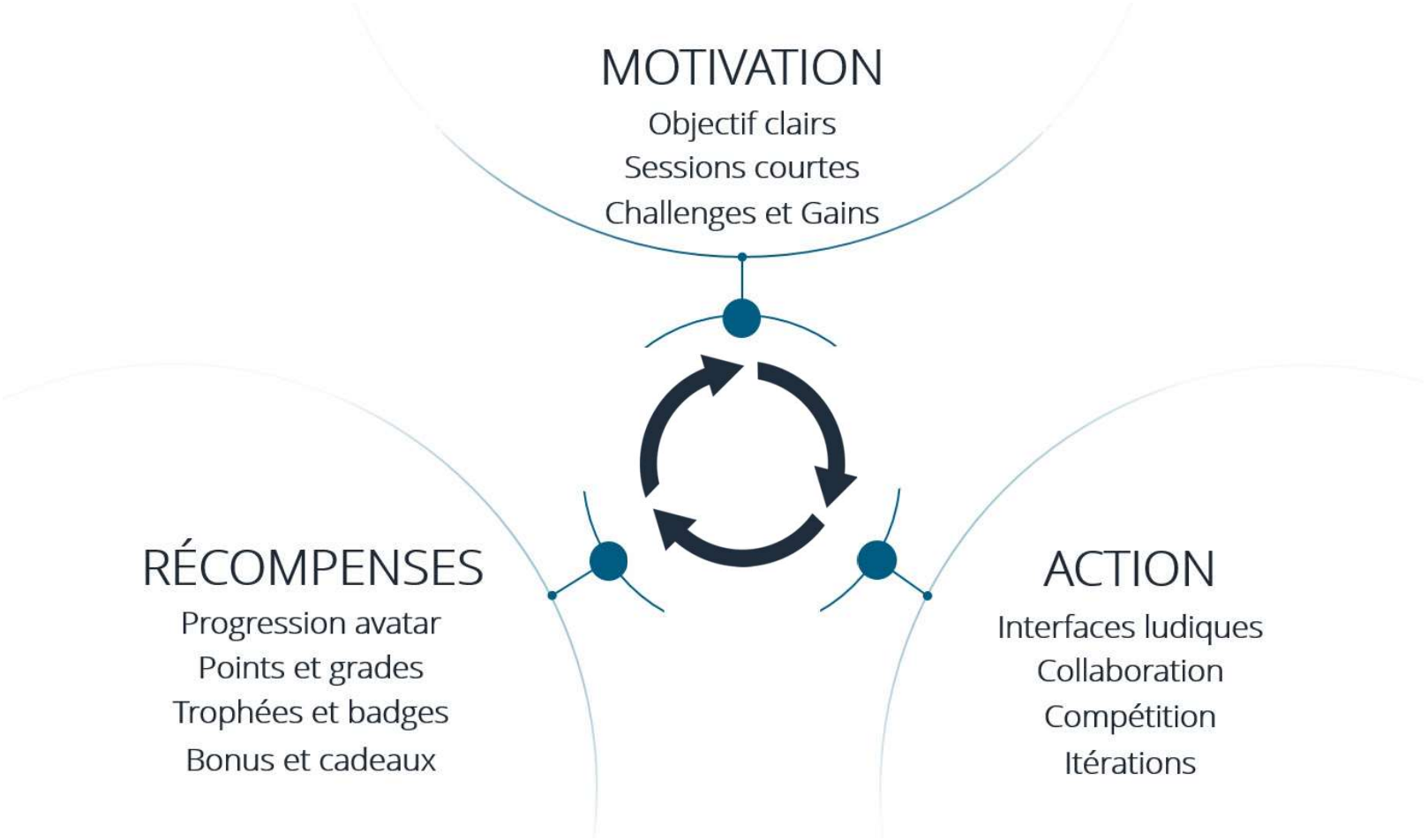
CODE SOURCE **UNIQUE** : WEBAPP & APPLICATION

ADAPTATION OPTIMISEE AU SUPPORT : ÉCRANS, CAPACITÉ, PERFORMANCES, ETC.

CONTENUS **INDÉPENDANTS** / MISES À JOUR SIMPLE

Qu’apportons-nous d’engageant ?

La Gamification



Comment valoriser la plate-forme ?

Le Visa Numérique

La culture numérique par le numérique

Accord avec le **référentiel RNCP Tosa**

Contenu mis à jour régulièrement

6 h de contenu **sur tout support**

Cibles et positionnement

Segmentation, besoins, concurrents

Enseignement supérieur

Classe inversée

Outil d'évaluation

Concurrents: 360Learning / Upgraduate /Apolearn Coorpacademy

Formation continue

Rapid & mobile learning

Personnalisation parcours

Concurrents : Teach on Mars / Pangone / Beedez

Culture Numérique

Evaluation compétences numériques

Acculturation digitale

Concurrents : Digitt / Open Classroom / Tanu / Coorpacademy / Pix

Nos points de différenciation :

Gamification / Tout support / Fluidité / Accessibilité / Agilité

L'offre tarifaire

Le modèle économique

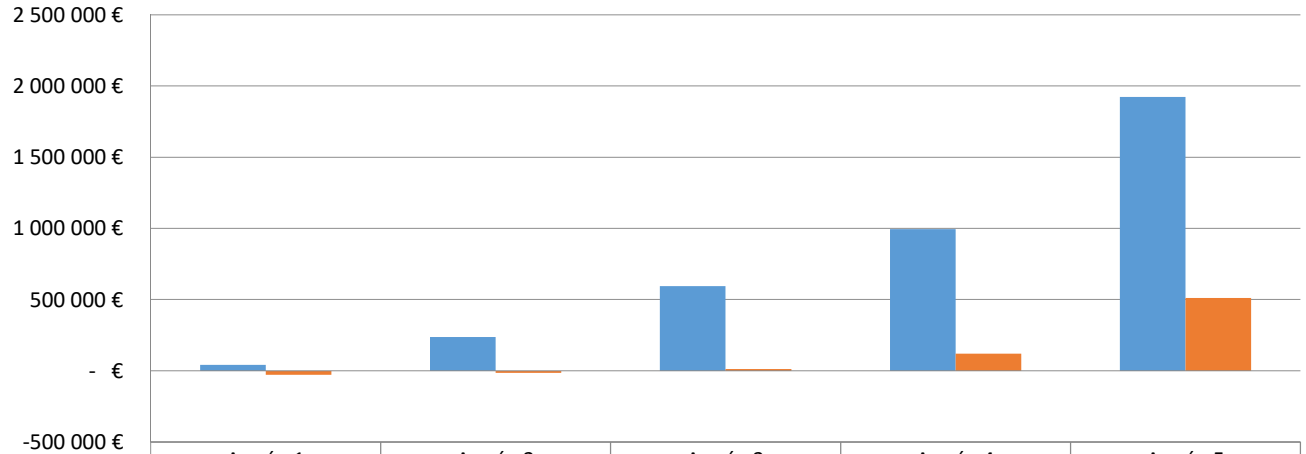
AKO LEARNING

Licence plate-forme en marque blanche Prix par utilisateur actif (selon quantité)	**Prix** **0,5 à 6 € / mois**
Prestation plate-forme Adaptation à l'image du client Intégration spécifique	**Prix** **1500 à 4500 €** **500 € / jour**
Prestation réalisation contenu (1 h) Vidéo type Powerpoint Vidéo en motion design	**Prix moyen** **1500 € à 2000 €** **4000 €**

L'entreprise

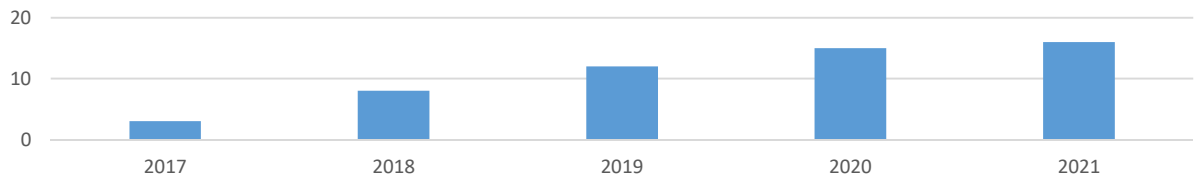
Synthèse chiffres prévisionnels

Chiffre d'affaires et résultats prévisionnels



	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Chiffre d'affaires (CA)	43 220 €	238 400 €	596 000 €	995 000 €	1 924 000 €
Résultat Net (RN)	-26 686 €	-13 932 €	12 830 €	121 110 €	512 503 €

Effectif



Marketing & commercial

Stratégie et plan d'action 2018

Offre produit

Visa numérique

Plate-forme rapid learning

Prestations de contenu

Plate-forme Digital Learning

Objectif n°1 : Visa Numérique

Com & Marketing

Site web avec demo

Brand content sur les réseaux sociaux

Référencement optimisé

Salons et conférences professionnels

Relations presses

Objectif n°1 : réseau & contacts entrants via le site web

Commercial France

Approche directe avec 2 commerciaux : réseau, salon, et linkedin

Distributeurs : Via Formation, Isograd et Multiforma

Objectif 2018 : réseau de distribution + un commercial temps plein

Où en sommes nous ?

Etat des lieux de la plate-forme

Solution V1.0

Web app mobile & web

Gamification

3 activités intégrées

Outil auteur interne

Visa Numérique

Objectif à 9 mois V.2.0

Outil auteur externe

3 nouvelles activités

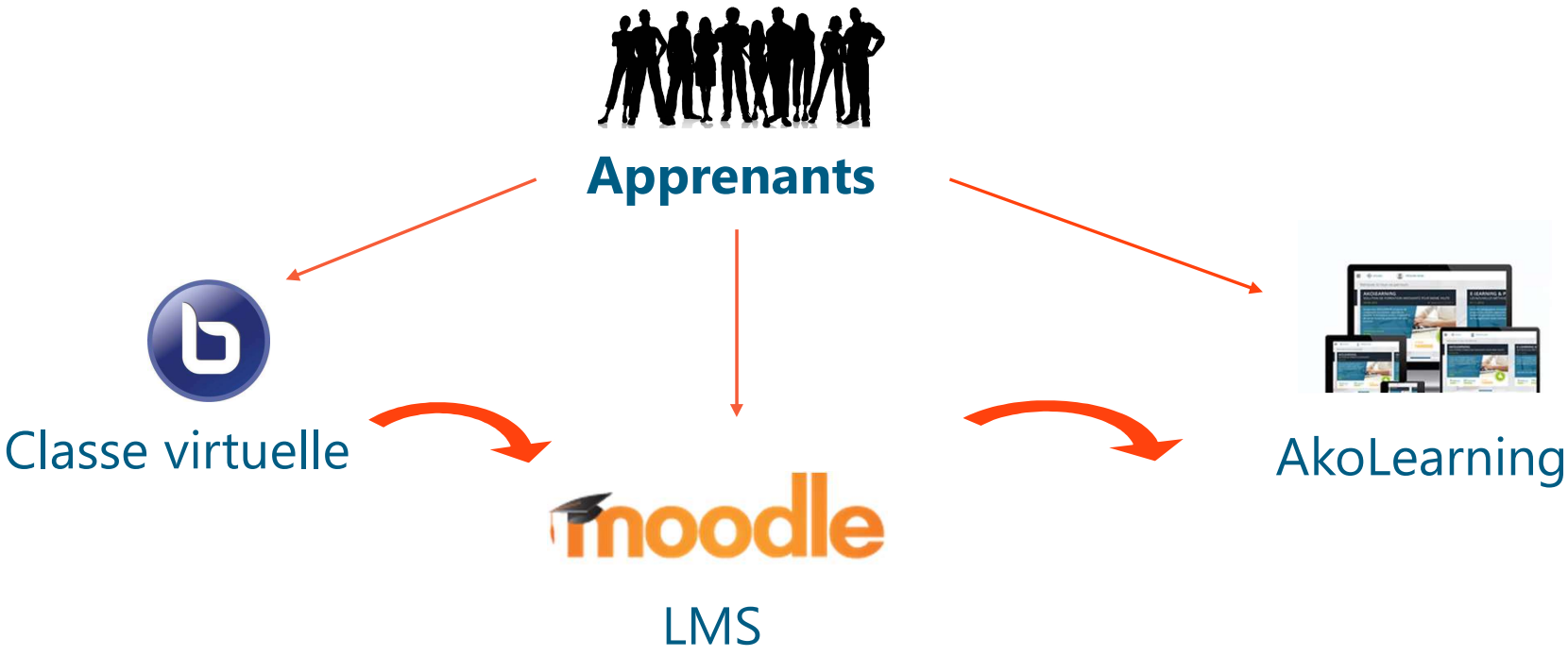
Adaptive learning

Objectif à 18 mois

Plate-forme digital learning :
Akolearning + Moodle

Une offre complète digital learning

Vers une offre globale



L'entreprise

Les besoins de financement

350 000 € en 2018

Développement plate-forme V2 digital learning, nouvelles fonctionnalités et activités
Innovation : Responsive ++ / Optimisations/ Adaptive learning ++
Déploiement commercial
Marketing & Web marketing

1 000 000 € fin 2020

Innovation : IA content / Production de contenu
Déploiement commercial international
Déploiement en BtoC

L'entreprise

Plan de financement année 2018

AKO LEARNING

Besoins = 350 000€

Développement application front	30 000 €
Développement back office / serveurs	20 000 €
Développement outil auteur	30 000 €
Développement plate-forme Moodle	30 000 €
Développement adaptive learning	20 000 €
Contenu	30 000 €
Marketing / communication	30 000 €
Prospection	60 000 €
Matériel	20 000 €
BFR	80 000 €

Ressources = 350 000€

Augmentation capital	10 000 €
BPI	24 000 €
Compte courant (associés fondateurs)	10 000 €
Investisseurs	260 000 €
ADN (région impulsion emploi)	30 000 €
Subvention / JEI	16 000 €

AKO LEARNING

Merci pour votre attention

carole.faure@akolearning.com
Tél : 06 76 05 32 78

www.akolearning.com