



Portail d'affaires

Service de coaching et expérience users

Annonce V64537 mise à jour le 17/05/2022

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	SAS
Localisation	Paris

Description du sas à vendre

Société spécialisée dans le service à la personne, lance le premier service de rencontre en ligne qui ne s'arrête pas au premier contact.

Il mobilise une équipe professionnelle qui diagnostique les situations complexes et propose les solutions adaptées avec prise en charge personnalisée et individuelle.

Éléments chiffrés

Année de référence	2018
Fonds propres	160 k€
Dettes financières	0 k€
Trésorerie nette	5 k€

En k€/année	2016	2017	2018	2019
CA	1	1	1	400
Marge brute				
EBE			1	
Rés. Exp.			1	
Rés. Net			1	
Salariés	2	3	5	8

Indications concernant les éléments chiffrés

Le problème n'est pas le nombre de rencontres mais les schémas répétitifs amoureux.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Les 30-45 ans célibataires.

Les femmes : Les femmes sont les plus demandeuses de coaching : 70 %. Malgré la pression économique, elles n'hésitent pas à défaire leur vie : 75 %. (étude MyGreatDating.com).

Les "laissés pour compte" : Solitude chronique, timides, manque de confiance en soi, 60 % sont déçus de leurs rencontres, ...

Toutes celles et ceux qui recherchent une relation durable et épanouie.

Etude Google : Malgré ses 2 milliards de matchs quotidiens dans le monde et ses 45 millions de swipes rien qu'en France, Tinder provoque chez ses utilisateurs des sentiments plutôt ambivalets. Déprime, anxiété, profonde solitude et perte de confiance.

La société cible propose le coaching accessible à tous. Un coaching digital pour choisir la voie qui ressemble à chaque utilisateur et des tarifs qui défient toute concurrence sur le marché.

Concurrence

Coaching.

Points forts

Selon les études, aucune preuve convaincante ne soutient les affirmations que les algorithmes mathématiques favorisent des résultats romantiques optimaux.

En se focalisant sur le premier contact, les sites et applications de rencontre exploitent l'intelligence artificielle (IA) pour rassembler les partenaires. Ce model de rencontre ne fonctionne plus, il compromet le bien-être et l'épanouissement des relations amoureuses à long terme.

L'entreprise cible propose un service unique de coaching. Une pratique qui combine "Humanisme" & "Performance".

Points faibles

Intelligence naturelle

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Renforcement des fonds propres
Complément	Les fonds récoltés serviront au développement d'une application mobile axée sur le coaching et l'accompagnement personnalisé pour bénéficier d'une expérience client optimisée + d'une visibilité optimale en ligne, d'une meilleure fidélisation des clients et d'une gestion plus efficace des rendez-vous "Coach-coaché".
Prix de cession	Le vendeur n'a pas souhaité préciser le prix de cession.

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale ou fonds d'investissement
Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier	500 k€
Complément	Concurrent ==> COOPETITION