



Portail d'affaires

Marque de livraison de chansons

Annonce V77128 mise à jour le 22/08/2024

Description générale

Désignation de l'actif

| | |
|--------------|---------------|
| Type d'actif | Marque |
| Localisation | Haute Garonne |

Description du marque à vendre

Marque / service de livraison de chansons comprenant :

Les éléments incorporels suivants :

- Le nom commercial, marque française dont la demande d'enregistrement a été déposée à l'INPI
- Une présence dans 16 villes en France à travers un réseau d'artistes et une liste de contacts d'artistes potentiels.
- La clientèle et l'achalandage attachés.
- Le site internet.
- L'outil de gestion back-office permettant de l'administrer et sa base de données.
- Les comptes réseaux sociaux : Instagram, Facebook, YouTube.
- La fiche Google My Business.
- Le service d'analyse d'audience.
- Les différents éléments de communication et de promotion numériques existants.
- La totalité des documents numériques existants (administratif et commercial).

+

Les éléments corporels suivants :

- Les différents éléments de communication et de promotion imprimés existants servant à l'exploitation de la Marque.
- La totalité des documents version papier existante servant à l'exploitation de la Marque (administratif et commercial).

Éléments chiffrés

| | |
|--------------------|------|
| Année de référence | 2022 |
| Dettes financières | 0 k€ |

Indications concernant les éléments chiffrés

La société peut être rachetée comme un "side-project" en fonction de l'investissement du repreneur, mais avec du développement commercial, elle peut devenir une activité principale rapidement.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Un positionnement fort, leader du marché.

Concurrence

Concurrence directe, sur l'offre telle que définie, aucune.

Concurrence indirecte : certaines initiatives locales d'artistes ou de salles de spectacles.

Points forts

Excellent référencement web.

Site marchand fonctionnel.

Une communauté d'artistes professionnels et enthousiastes.

Mots clés intéressants qui croisent plusieurs secteurs différents.

Originalité du concept, qui se démarque. Un concept qui joue sur l'émotion (positive) ce qui entraîne un important potentiel de bouche à oreille côté clients.

Très fort potentiel de développement, en France mais aussi potentiellement en Europe et dans le monde entier, sur le professionnels ou le particulier.

Pas de grosses charges, pas besoin d'équipe pour développer le service (si le repreneur est à l'aise avec le digital).

Points faibles

Le service n'est pas encore accessible partout en France (à développer).

Un investissement en temps à minima est nécessaire sur de la communication, pour augmenter et faire vivre une vraie communauté : le cédant a travaillé avec des stagiaires pour cela et cela a bien fonctionné.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette Marque

| | |
|------------------------------|--|
| Raison principale de cession | Changement d'activité du dirigeant |
| Complément | Reprise d'activité salariée à plein temps. Depuis début 2022, le cédant a repris une activité salariée d'abord à 80% puis à 100%, ce qui ne lui laisse plus assez de temps pour développer correctement l'activité. Il souhaite faire perdurer le service pour valoriser le travail des artistes et continuer à procurer de belles émotions aux clients. |
| Prix de cession | 10 k€ |

Profil d'acheteur recherché

| | |
|------------------|-----------------------------|
| Profil recherché | Personne physique ou morale |
|------------------|-----------------------------|

Apport en fonds propres minimum pour se positionner sur ce dossier

8 k€

Complément

Idéalement, une personne ou une équipe sensible aux bienfaits de la musique/chanson et qui partage les mêmes valeurs sur ce projet : la chanson comme vecteur d'émotions, de souvenirs, de sensations ... et la volonté de valoriser le travail des artistes.