



Portail d'affaires

Plateforme familiale et abonnement digital

Annonce V92980 mise à jour le 13/10/2026

Description générale

Désignation de l'actif

Type d'actif	Autre actif
Localisation	Paris

Description du l'actif à vendre

Solution avec ses actifs numériques associés : site internet, nom de domaine, identité de marque, contenus, fonctionnalités et ressources numériques du projet.

Il s'agit d'une plateforme familiale et intergénérationnelle réunissant astuces pratiques, recettes, défi quotidien, outils d'organisation, carnet privé et contenus premium.

Le site dispose d'un modèle avec abonnement récurrent via Stripe, proposé actuellement à 4,99 € par mois ou 49,90 € par an.

La plateforme comprend notamment 685 programmes organisés et 580 méthodes détaillées réservées aux membres.

Le site peut également être installé sur l'écran d'accueil d'un smartphone comme une application web.

La cession porte sur les actifs du projet indépendamment de l'entreprise actuelle.

Éléments chiffrés

Éléments chiffrés concernant la cession

Indications concernant les éléments chiffrés

Le projet est cédé sous la forme d'un ensemble d'actifs numériques et ne constitue pas une société juridiquement distincte.

Il dispose d'une plateforme déjà développée, du nom de domaine, de son identité de marque, de ses contenus et fonctionnalités ainsi que d'un modèle d'abonnement récurrent déjà intégré via Stripe.

Ceci est actuellement proposé à 4,99 € par mois ou 49,90 € par an.

La plateforme comprend notamment 685 programmes organisés, 580 méthodes détaillées, des recettes, astuces, outils d'organisation familiale, défis et contenus premium.

Un accompagnement de transition pourra être prévu afin de faciliter la prise en main du projet.

Positionnement concurrence

Positionnement par rapport au marché

Une plateforme digitale familiale et intergénérationnelle dédiée à l'organisation du quotidien, aux astuces pratiques, à la cuisine et aux contenus utiles pour la maison.

Son positionnement associe contenus gratuits, fonctionnalités interactives et abonnement premium.

Le projet propose notamment des recettes, astuces, défis quotidiens, programmes d'organisation, contenus saisonniers et un carnet privé.

Le modèle permet de monétiser la plateforme par abonnement récurrent tout en conservant une partie gratuite destinée à l'acquisition des utilisateurs.

Concurrence

Le projet évolue dans un environnement comprenant les sites de recettes, plateformes de conseils pratiques, applications d'organisation familiale et services de contenus par abonnement.

La plateforme se différencie par la réunion de plusieurs usages au sein d'un même univers de marque : cuisine, maison, organisation, contenus saisonniers, défis, carnet personnel et programmes premium.

Le principal enjeu reste désormais le développement de la notoriété et l'acquisition d'abonnés.

Points forts

Plateforme déjà développée et accessible en ligne.

Identité de marque différenciante et univers éditorial immédiatement identifiable.

Modèle freemium déjà structuré avec abonnement mensuel et annuel.

Paiement récurrent Stripe déjà intégré.

685 programmes prêts à suivre et 580 méthodes Club détaillées.

Nombreux contenus gratuits servant de porte d'entrée vers l'offre premium.

Défi quotidien et fonctionnalités interactives favorisant la récurrence des visites.

Carnet privé gratuit fonctionnant localement sur l'appareil de l'utilisateur.

Site installable sur l'écran d'accueil des smartphones comme application web.

Contenus couvrant cuisine, maison, jardin, organisation, saisons et famille.

Potentiel de monétisation par abonnements, partenariats et développement éditorial.

Points faibles

Projet encore récent dont la notoriété et la base d'abonnés doivent être développées.

Le modèle économique et la plateforme sont déjà en place, mais l'acquisition utilisateurs, le référencement et les actions commerciales doivent être poursuivis afin d'atteindre une audience et un nombre d'abonnés significatifs.

Le repreneur devra donc principalement concentrer ses efforts sur la visibilité et la commercialisation.

Infos sur la cession

A propos de la cession de cette actif

Raison principale de cession	Non spécifié
Complément	Le cédant souhaite concentrer ses ressources sur d'autres activités. Le projet dispose aujourd'hui de sa plateforme, de son importante bibliothèque de contenus et de son modèle d'abonnement. La cession permettra à un repreneur disposant de moyens marketing et commerciaux de se concentrer directement sur l'acquisition d'utilisateurs et le développement des abonnements.
Prix de cession	8 k€

Profil d'acheteur recherché

Profil recherché	Personne physique ou morale
Complément	Entrepreneur, société digitale, éditeur de contenus, média, acteur de la famille ou du lifestyle souhaitant reprendre une plateforme déjà développée et disposant d'un modèle d'abonnement. Le projet conviendra particulièrement à un acquéreur disposant de compétences en marketing digital, SEO, réseaux sociaux, acquisition d'audience ou développement de communautés. Il peut également intéresser un média ou une entreprise disposant déjà d'une audience familiale et souhaitant lui proposer une offre premium récurrente.