swiit

AFitterWorld

PITCH DECK 2023

A propos

SWIIT est une plateforme mobile 100 % dédiée au monde du sport

Mettre en réseau l'ensemble des niches sportives et constituer un écosystème global regroupant tous les acteurs BtoB et BtoC du secteur.

Valoriser « l'empreinte sportive » du public pour un monde en meilleure santé

Confidentiel

Les fondateurs

Guillaume Michel de Pierredon
CEO

Gérant de salle de sport
Coach sportif
Professeur en STAPS L3

Sullivan Tronchet
COO

Gérant associé en agence de communication
Directeur commercial
Responsable événementiel

Quentin MICHEL de Pierredon
CTO

Ingénieur informatique en technologie web

swiit
Confidentiel

Le problème

Beaucoup d’offres de niche, pas d’écosystème global.

Pour le BtoB

Ciblage -> Aucune plateforme regroupe une audience 100% sportive avec une data sport complète
Création du réseau -> Aucune plateforme regroupe tous les acteurs du secteur au même endroit
Organisation -> Aucune plateforme permet de regrouper un ensemble d’outils CRM spécifiques
Développement commercial -> Aucune plateforme connecte l’ensemble des outils de gestion à un réseau social 100% sport et une map géolocalisée autour de sa zone de chalandise

swiit
Confidentiel

Le problème

Tout trouver partout, tout le temps pour faire du sport?

Pour le BtoC

Accès à l'offre sportive globale -> Aucune plateforme regroupe toute l'offre sportive (multisport, coachs, clubs, événements, sessions, shops) de manière géolocalisée et interactive

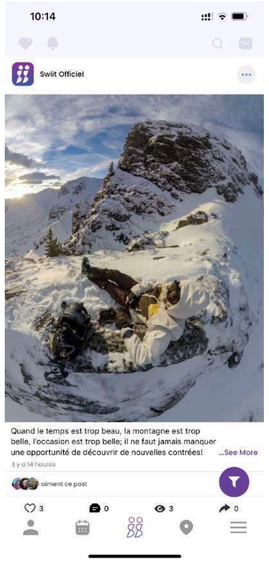
Gérer 100% de sa vie sportive -> Aucune plateforme permet de planifier et suivre ses entrainements, revendre son matériel, créer des sessions sportives autour de soi, suivre ses métriques et performances, créer du contenu vidéos et photos, créer des groupes de sportifs et animer sa communauté d'amis

swiit
Confidentiel

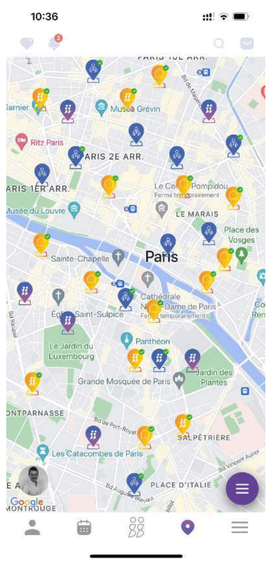
La solution

Interconnecter des solutions multi-niches pour créer un écosystème global de l'industrie sportive lié à un réseau social et une map géolocalisée

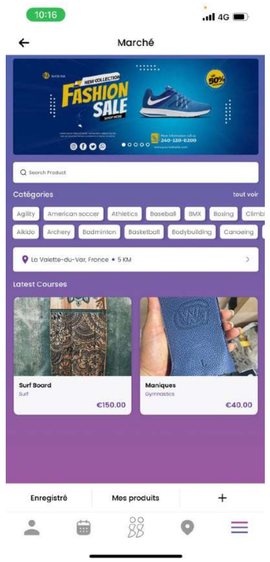
Dashboard personnel



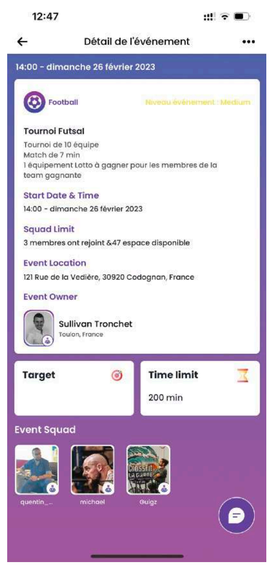
Réseau social 100% sport



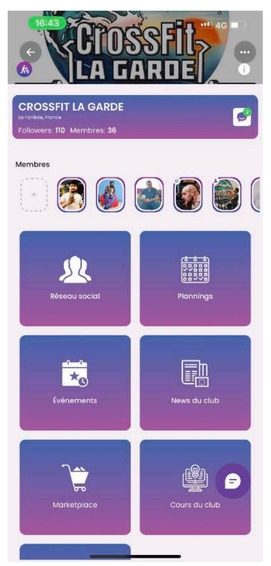
Map de l'offre sportive



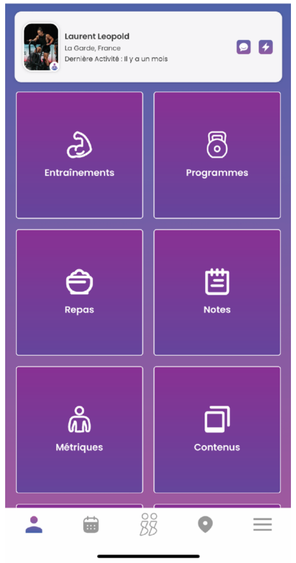
Marketplaces



Création de sessions



Interface de gestion de club



Outil de coaching

Interface de gestion de compétition

Confidentiel

La solution

La valeur ajoutée apportée par SWIIT: une data spécifique et complète autour du sport

Réseau social

MarketPlaces

Suivi personnel sportif

Moteur de recherche

CRM pros complets

Confidentiel

Les typologies BtoB

Nos cibles d'acquisition BtoB sur le marché FR, BE, CHfr

COACHS SPORTIFS *// env. 35'000 prospects*

CLUBS SPORTIFS *(fitness, sports individuels): env. 9500 clubs*

SHOPS & BRANDS: *env. 900 prospects identifiés*

ORGANISATEURS EVENTS / COMPETITIONS*: env. 3000 manifestations identifiées*

NB: En France, 30 millions de sportifs BtoC pratiquent au moins une fois par semaine

swiit
Confidentiel

Uses Cases

Je suis un coach et je peux:

- Me référencer dans ma ville sur l'annuaire global du sport ainsi que sur la map géolocalisée.
- Acquérir des clients partout dans le monde lors de mes déplacements
- Organiser des événements sportifs référencés sur la map
- Gérer tous mes coachings
- Chatter avec mes clients
- Mettre en ligne tous mes packs de programmation sportive à distance sur la marketplace
- Développer mon merchandising
- Générer du contenu photos et vidéos
- Vendre directement via SWIIT
- Gérer tout l'aspect administratif de ma base clients

Je suis un gérant de club et je peux:

- Me référencer dans ma ville sur l'annuaire global du sport ainsi que sur la map géolocalisée.
- Gérer la réservation de matériels, espaces
- Organiser des événements sportifs référencés sur la map
- Gérer tous mes plannings de cours sur un calendrier interactif
- Chatter avec mes clients
- Mettre en ligne tous mes packs de programmation
- Développer mon merchandising
- Générer du contenu photos et vidéos
- Créer un réseau social interne à mon club
- Vendre directement via SWIIT
- Gérer tout l'aspect administratif de ma base clients

Je suis un utilisateur et je peux:

- Accéder à toute l'offre de sport dans ma zone via la map
- Suivre mes performances via le logbook et un suivi de mes métriques
- Consulter un annuaire global du sport
- Acheter des programmations sportives et des articles de sport sur la marketPlace
- Développer mon réseau sportif sur le réseau social Swiit
- Créer mes événements sportifs et inviter mes amis et des inconnus
- Faciliter ma relation avec mon coach via le Dashboard coaching
- Accéder é l'interface complète de mon club
- Connecter ma montre et suivre mon entraînement en direct
- Tracker mes pas et mes courses

swiit
Confidentiel

Business Model

Plusieurs centres de profits possible
Revenus fixes récurrents + revenus variables

COACHS SPORTIFS : *abonnement mensuel au CRM 49,99 euros + commissions sur ventes 0,55%*

CLUBS SPORTIFS: *abonnement mensuel au CRM 99,99 euros + commissions sur ventes 0,55%*

SHOPS & BRANDS : *abonnement mensuel à la marketplace 29,99 euros + commissions sur ventes 5,55%*

ORGANISATEURS EVENTS / COMPETITIONS: *location journalière du module 500 euros*

USERS: *gratuit mais update en 2024 pour la version premium (gamification) 2,49 euros par mois*

PUB : *la publicité deviendra un vecteur économique puissant selon le volume d'audience*

swiit
Confidentiel

Gamification de l’écosystème

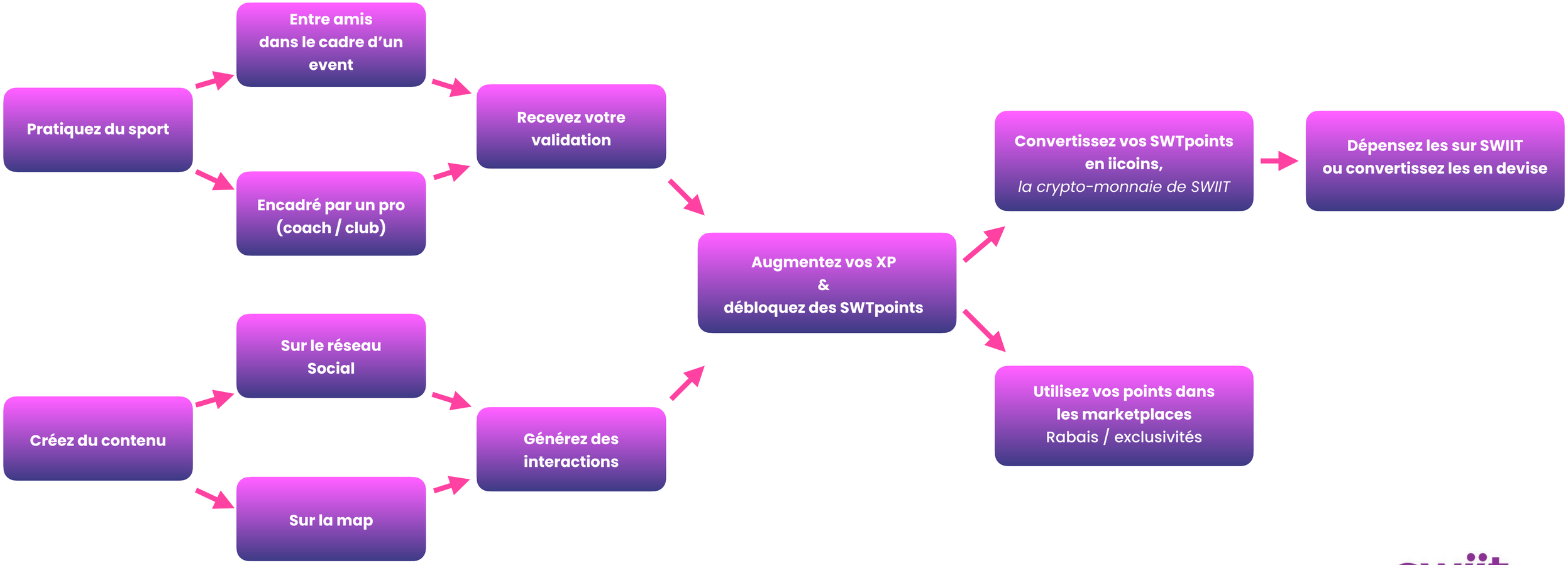
Dès que la phase de construction de l’écosystème aura atteint un niveau d’audience, d’offres et de demandes significatives, nous lancerons notre « train to earn ».
Un vaste concept de gamification de la pratique sportive qui sera le point de rencontre entre gaming et sport, cela dans la vraie vie, dans lequel chaque acteur BtoB et BtoC sera un « caractère » du jeu.

Avec le développement des univers immersifs tels que la VR, les Metavers, le sport sur console et autres pratiques immersives, nous pensons qu’il y a un risque pour l’industrie sportive:

Moins de pratiques sportives dans un cadre professionnel (clubs, coachs)
Liens sociaux dans la vraie de moins en moins importants
Une économie réelle qui mettra du temps à s’adapter à cette transformation digitale majeure

swiit
Confidentiel

Schéma de la gamification



Confidentiel

Matrice concurrentielle

	Réseau social complet	Map interactive du sport	Gestion de communauté	Outil de coaching	Gestion de Clubs	Création de challenges / event	Reward de la pratique sportive En crypto	Création de contenu	Multisports	Tracking course	connexion Montre	Gamification	Outil sport collectif	MarketPlace NFT	Marketplace
SWIIT															
Strava															
True Coach															
Runtastic															
Uptofit															
hexfit															
Training peaks															

Oui

Non

Mises à jour planifiée

Confidentiel

Gamification de l’écosystème

Dès que la phase de construction de l’écosystème aura atteint un niveau d’audience, d’offres et de demandes significatives, nous lancerons notre « train to earn ».
Un vaste concept de gamification de la pratique sportive qui sera le point de rencontre entre gaming et sport, cela dans la vraie vie, dans lequel chaque acteur BtoB et BtoC sera un « caractère » du jeu.

Avec le développement des univers immersifs tels que la VR, les Metavers, le sport sous casque et autre pratique immersive, nous pensons qu’il y a un risque pour l’industrie sportive:

Moins de pratique sportive dans un cadre professionnels
Liens sociaux dans la vraie de moins en moins importants
Une économie réelle qui mettra du temps à s’adapter à cette transformation digitale majeure

swiit
Confidentiel

Objectifs au 31.12.2026

COACHS: 9% en parts de marché (3200 clients réguliers)
CLUBS: 1,5% en parts de marché (2300 clients réguliers)
Users Premium: 50k

Chiffre d'affaires
10 millions d'euros

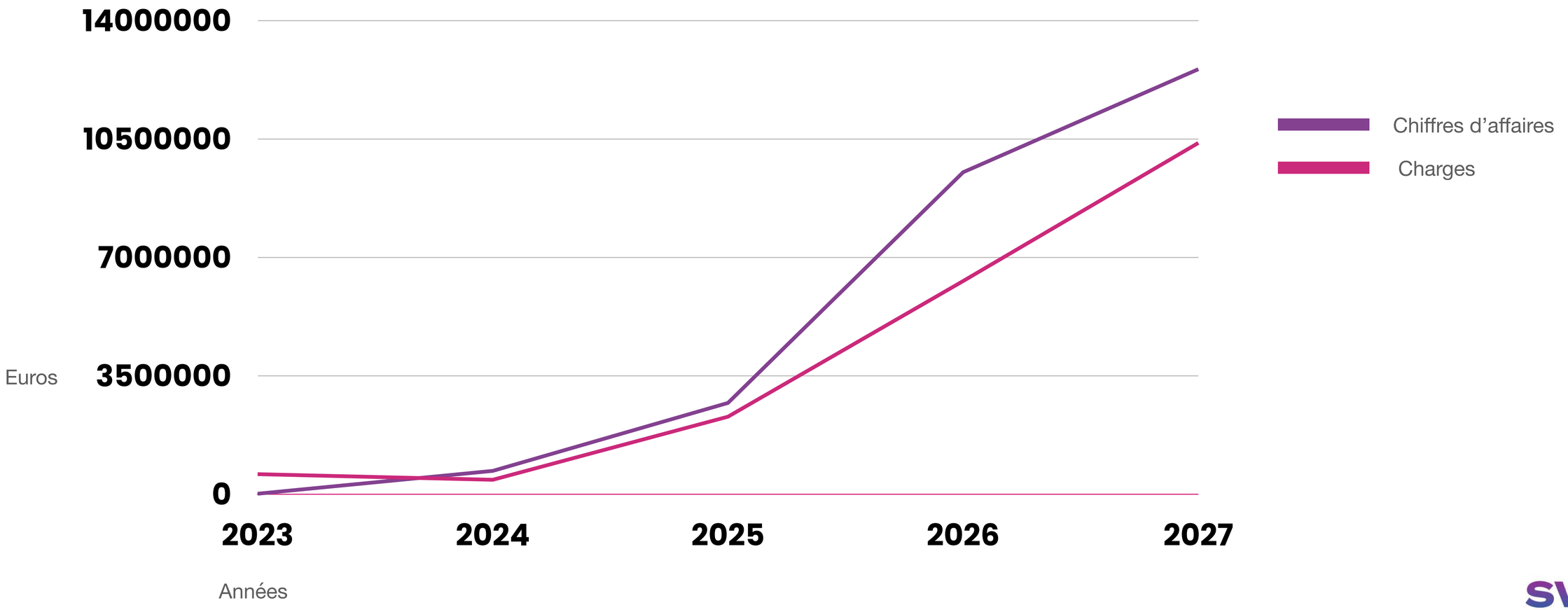
EBITDA
6,7 millions €

Valorisation visée
67 millions €

swiit
Confidentiel

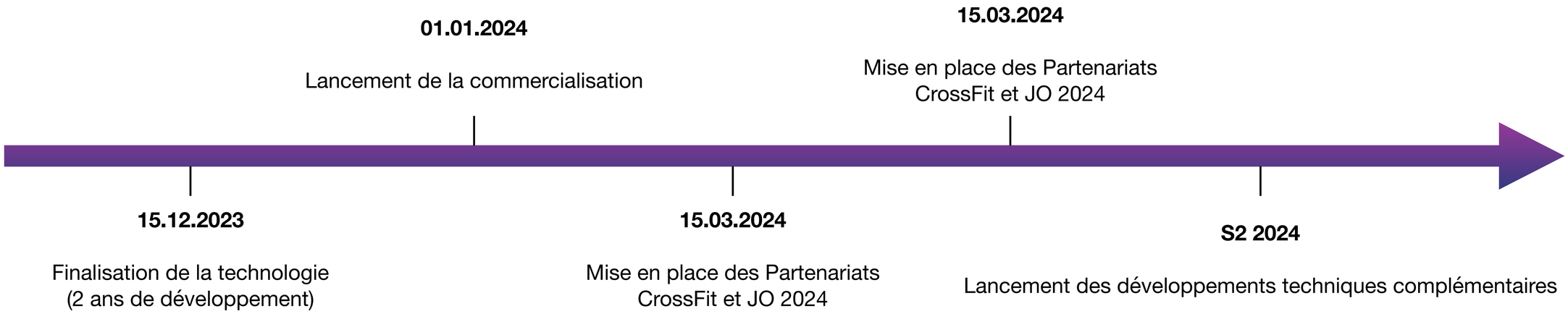
Prévisionnel financier

Détail du prévisionnel disponible sur BP complet



Confidentiel

ROADMAP 2024



swiit
Confidentiel

Opportunité d'investissement

Allocation des fonds

600 K euros minimum à lever (dilutif & et non dilutif)

Lancement de la commercialisation: Marketing et efforts commerciaux
200k euros sur 24 mois minimum

Constitution d'une équipe technique interne et service relation client
350K euros sur 18 mois

Démarrage du développement de la Gamification
150k euros sur 12 mois

Structure actionnariat actuelle
221'869 actions (3 catégories A,B,D)

Valeur nominale 0,10 euros
Prime d'émission 28,90 euros
Valorisation 6'434'201 euros

Ouverture du capital SAFE + SAFT

600 K € soit 10% de SWIIT

Objectif de rentabilité 1000% basé sur la projection d'ebitda x10

Le Montant investi donne accès au capital de SWIIT + à un volume de tokens sur le prix de la feed

NB: SWIIT n'est pas un projet crypto, mais un véritable écosystème avec un business modèle 100% « classique ».

Les perspectives web3 et actifs numériques tels que les NFT et crypto, s'ils voient le jour dans le futur, seront totalement décorrelés du coeur business de SWIIT. Ce sera uniquement un plus, en l'occurence marketing dans le cadre de la gamification et jamais un élément central du business.

swiit
Confidentiel

Contact

Guillaume Michel de Pierredon
CEO & Co fondateur
guillaume.michel-de-pierredon@swiit.fit
+33659262075

Sullivan Tronchet
COO & Co fondateur
sullivan.tronchet@swiit.fit
+33788246940