



Click-Dive

On est lundi, si vous alliez plutôt faire un peu de plonger? Allez jeter un oeil sur Click-Dive pour réserver votre spot:

Que proposez vous ?Click-Dive est “Le booking.com de la plongée”, LE système de réservation pour trouver la plongée de vos rêves. Nous vous proposons de trouver le meilleur centre ou le meilleur site de plongée en un seul click.Comment avez vous eu l’idée ?Brice, notre expert “plongée” était souvent contacté par des amis ou amis d’amis pour savoir où plonger.Ils avaient beaucoup de difficulté à trouver l’information sur les sites existants : trop de pubs, trop d’infos, trop de tout et pas assez d’essentiel. Nous avons donc voulu créer un site simple et pratique de mise en relation des plongeurs et des centres de plongées.Qu’est ce qui vous a convaincu de vous lancer et de créer ce projet ?L’amour de la mer, l’envie de démocratiser la plongée et de protéger le milieu marin ont fini par nous convaincre de lancer Click-Dive.Depuis combien de temps avez vous commencé ce projet ?Nous avons commencé le projet en février 2016.Après 9 mois de week end oubliés, de fous rires, de doutes, de soirées réunions-pizza-bières à développer, discuter, modifier et remodeler, nous avons lancé officiellement Click-Dive en janvier 2017 au le **salon de la plongée** à Paris.Les 15 premiers jours d’activités ont rencontré un beau succès: 10000 visites sur le site, 170 plongeurs inscrits, 11 centres de plongées inscrits.A quel besoin répondez vous (Pourquoi vos clients ont-ils besoin de votre produit/service ?)Nous voulons faciliter la vie et le choix des amoureux de la plongée. Notre site propose une recherche selon de nombreux critères : avis des autres plongeurs, niveau, profondeur, matériel, activités (exploration, épaves, formations, PMT, Apnée), etc.Quel est votre cœur de cible ?Nous ciblons le passionné de plongée comme le débutant pour les aider à trouver leur plongée idéale. Nous ciblons également les centres et les indépendants de plongées francophones pour renforcer leur visibilité.Comment allez-vous vous faire connaître de vos clients ?Nous améliorons chaque jour le contenu en matière d’offres, d’articles, d’informations utiles grâce à la carte pratique du plongeur. Notre principal travail consiste au référencement SEO.Quel est le business model Comment gagnez-vous de l’argent ?Nous sommes apporteurs d’affaires pour les centres de plongées. Nous prenons une commission sur la vente. (Le plongeur ne paye pas plus cher).Ce modèle permet aux centres d’attirer plus de plongeurs, aux plongeurs de trouver facilement leur plongée et à Click-Dive de réunir tout ce petit monde.Quelles sont les technologies que vous utilisez ?Le site a été intégralement réalisé par le développeur, un des trois associés de Click-Dive. Le site est responsive avec paiement en ligne. Nous travaillons actuellement sur une version 2 du site internet pour qu’il soit encore plus flexible et qu’il réponde encore mieux aux demandes des centres de plongées.Quels sont vos besoins ?Aujourd’hui nous souhaitons réaliser une levée de fond (en crowdfunding ou banque) pour embaucher au moins 3 personnes et développer le contenu d’offres, le référencement du site, développer l’application Click-Dive et renforcer nos partenariats avec des grands acteurs du tourisme.Quels sont les plans pour l’entreprise (revente, Ipo, rien du tout) ?Nous travaillons actuellement sur une première levée de fonds et une ouverture du capital pour 2017.Qui sont vos principaux concurrents ? (Si si, il y a toujours un concurrent)Nos concurrents sont les sites de réservations proposant l’activité “plongée”. La concurrence est très hétérogène entre de jeunes startup émergentes, des acteurs historiques et des grosses agences de voyages. Notre philosophie est qu’il y a de la place pour tout le monde car tous les produits sont très différents.En quoi vous démarquez vous de vos concurrents ?Nous nous spécialisons sur le marché francophone, nous proposons un catalogue complet des types de plongées possibles (carrières, fosses, épaves, sous glace, etc.), nous avons le meilleur rapport qualité/prix de la commission.Quels sont vos avantages par rapport à vos concurrents (vous avez le droit à un joker pour cette question)Nous nous démarquons par : 1- notre service client réactif et personnalisé (nous sommes très proches de notre communauté) et nous faisons tout pour la satisfaction des centres comme des plongeurs, 2- notre solide réseau de partenaires francophones, 3- le prix.Où voyez-vous l’entreprise dans un an ?Nous nous voyons proposer les offres de plus de 100 centres francophones, avoir 1000 inscrits sur le site, être rentable et participer au **Salon de la Plongée** en divulguant notre deuxième version du site internet.Alors: Cliquez, Réservez, Plongez!