

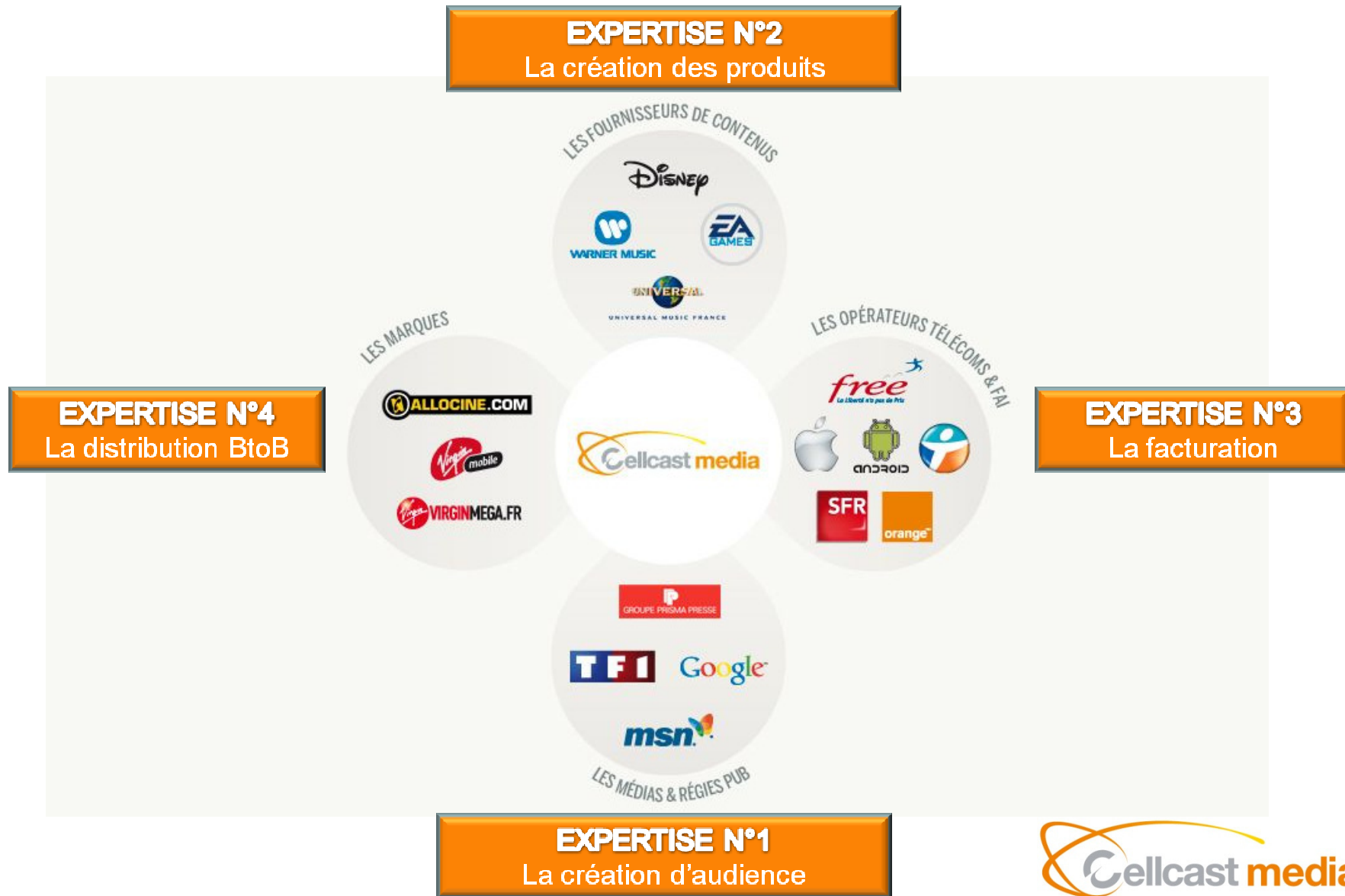


« L'abonnement : de l'acquisition client à la gestion du churn »

Guillaume BRICHE
CEO

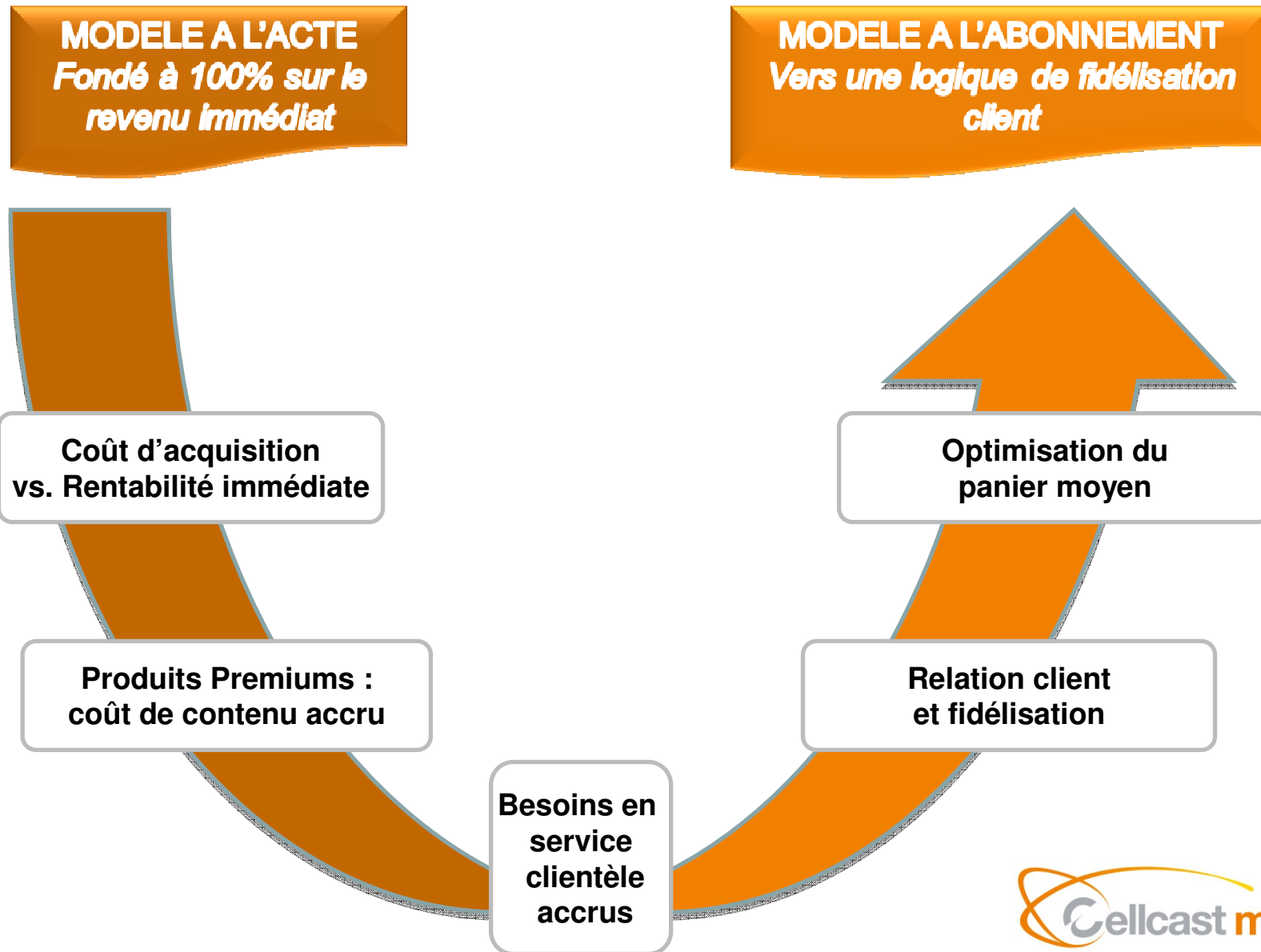
PRESENTATION DE LA SOCIETE

La monétisation d'audience via la distribution de contenus numériques



L'ABONNEMENT : UN MODELE ECONOMIQUE

La transformation de la logique économique



L'ACQUISITION CLIENTS

Choisir les canaux et supports en affinité avec la cible et le mode de paiement

CANAL DE DISTRIBUTION

*Offline : Presse / TV
Online : Web Fixe & Mobile*

SUPPORT

*Généraliste
Thématisé / Ultra ciblé*

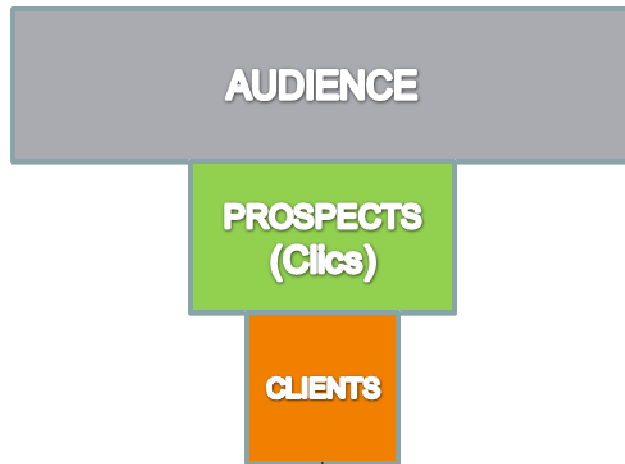
MODE DE PAIEMENT

*Eligibilité
Fluidité du parcours client*

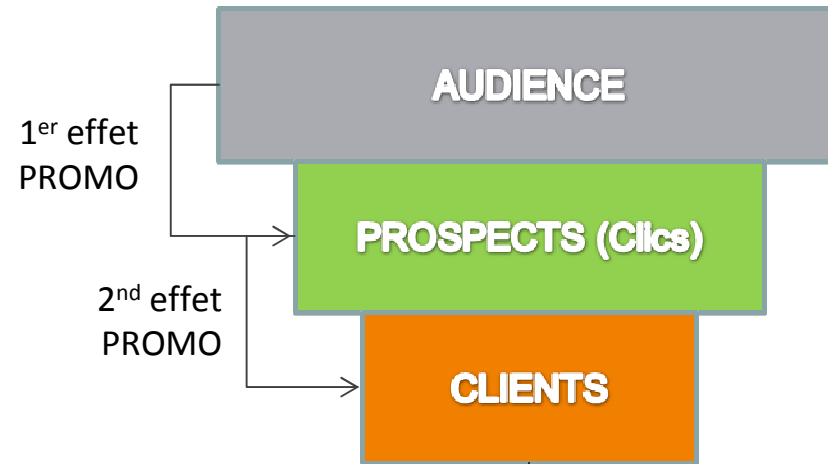
L'ACQUISITION CLIENTS

l'impact de la promotion sur la transformation

CONTEXTE HORS PROMO



CONTEXTE PROMO



LE COÛT DE LA PROMOTION
(période de gratuité, contenu offert...) est-il
amorti par le différentiel de volume
recruté ?

Gestion par l'ARPU

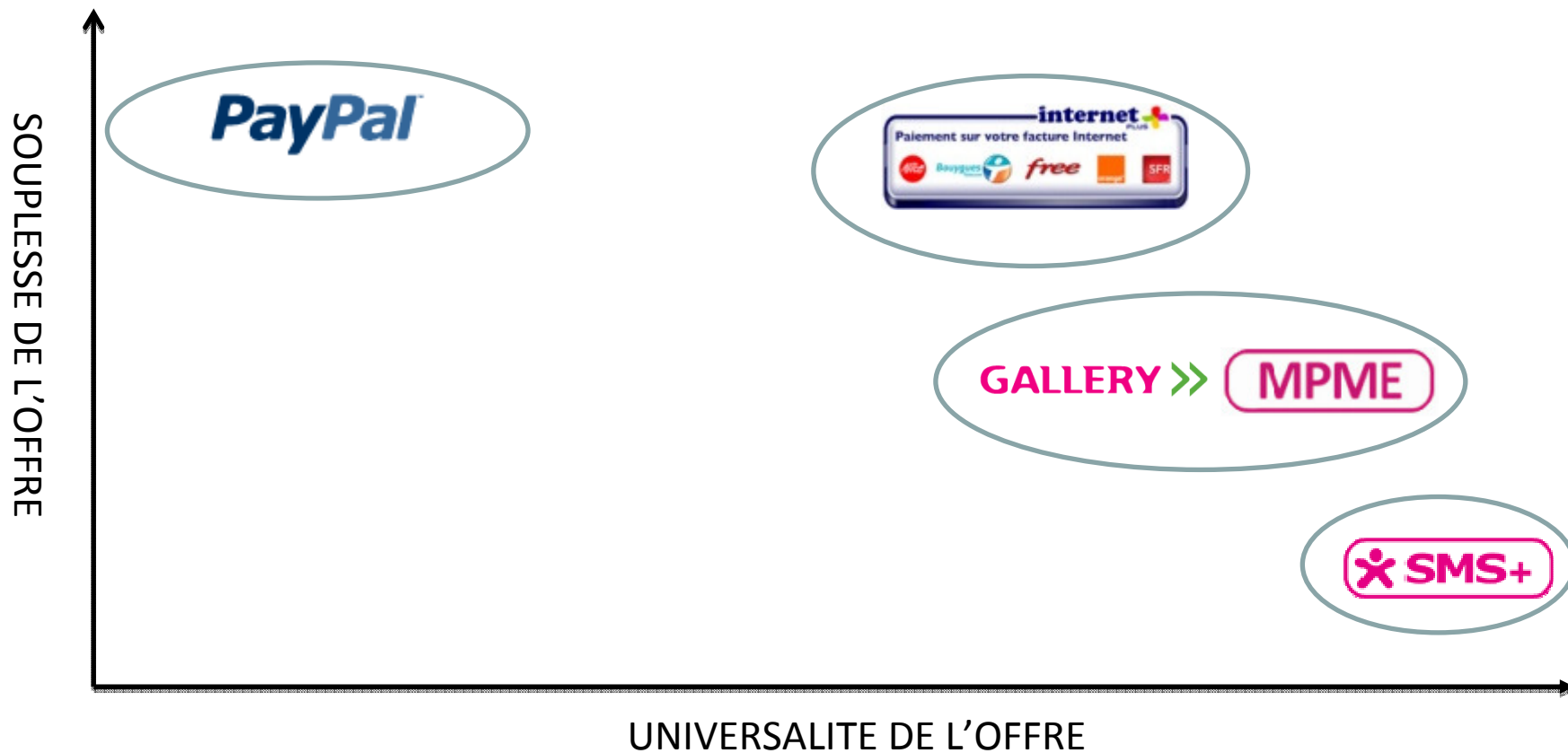
LES MOYENS DE PAIEMENT & L'ABONNEMENT

Forces & Faiblesses

LES FACTEURS DE SUCCES :

L'universalité de l'offre : est-elle accessible à tous simplement ? De façon Homogène ?

La souplesse de l'offre : permet-elle de facturer tout type de contenus numériques ? A toutes les fréquences ?



L'IMPACT DU PRODUIT SUR LA PERFORMANCE

L'enjeu du Contenu et du Canal

**VALEUR AJOUTEE DU
CONTENU OU
SERVICE PROPOSE**



Favorise l'acquisition



Améliore l'ARPU

**PERTINENCE DU
CANAL DE PAIEMENT**



Fonctionne techniquement (Réseau, éligibilité...)

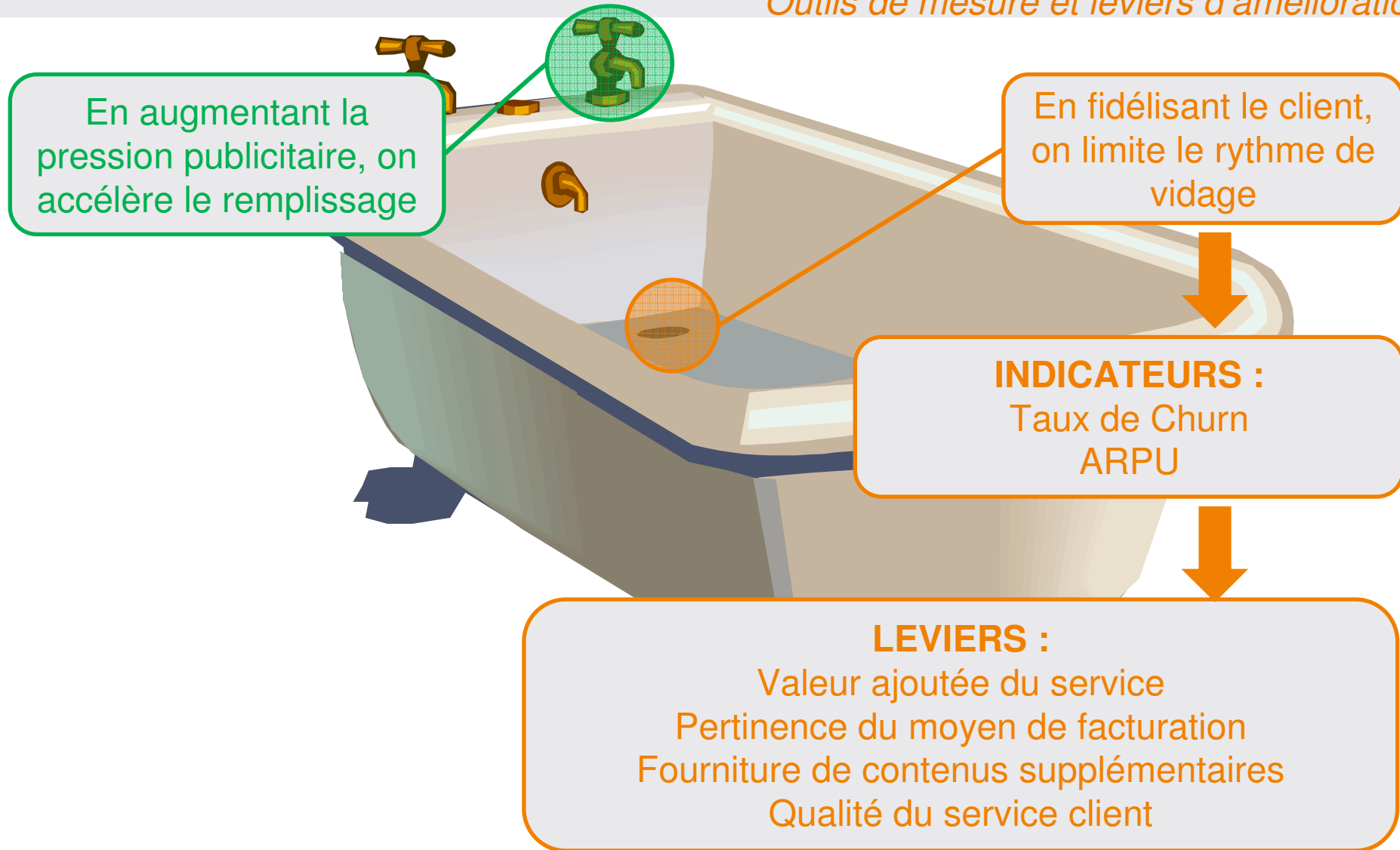


Limite les ruptures entre les canaux de promotion, de paiement et de livraison du contenu

**IMPOSER LE MOYEN DE PAIEMENT LE PLUS
PERTINENT AU SEIN D'UNE OFFRE EXHAUSTIVE**

LA MAÎTRISE DU CHURN

Outils de mesure et leviers d'amélioration



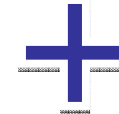
LES ÉLÉMENTS DE VALORISATION DU CLIENT

Les clés d'analyse



L'ARPU SUR L'ACHAT INITIAL DÉPEND :

- du mode de paiement
- du service acheté
- du support de recrutement



L'ARPU POST ACHAT DÉPEND :

- de la pertinence commerciale de la relance (CRM)
- de la capacité technique de relance (SMS, Email...)



VALEUR DU CLIENT



QUESTIONS / REPOSSES