INZPOK EXECUTIVE



Le saviez-vous

Budget famille : 740€/enfant/an* sont dédiés aux cadeaux et à l'argent de poche

Enfants de < 12 ans : 87%* ont déjà acheté en ligne avec un moyen de paiement

Parents: 50%* cherchent une solution en ligne pour accompagner leurs enfants

> *Sources : Opinionway pour Fortuned Août 2017 sur la France

SUMMARY

L'éducation financière des enfants à l'heure de la digitalisation

85%* des foyers déclarent responsabiliser leur enfant sur la façon de dépenser leur argent. L'argent de poche et la tenue d'une tirelire sont les premiers outils d'éducation financière.

Mais à l'heure de la **génération Z**, les enfants ont évolué, les pièces de monnaie se sont **dématérialisées**, les moyens de consommation se sont transformés. Les enfants ont accès à tout, tout le temps, sans accompagnement, sans sécurité ni garde-fou... et les parents cherchent des solutions face à ces nouveaux enjeux pour continuer leur rôle éducatif.

Inzpok: Le e-commerce des « KIDZ » avec contrôle parental

Notre mission : Donner les clés à la famille pour accompagner la nouvelle génération à devenir des acteurs de leur consommation en ligne de façon responsable, autonome & indépendante!

Ainsi, INZPOK.com est le 1er site adapté aux « KIDZ » par son offre, avec un contrôle parental pour déterminer les limites d'utilisation et des services à la famille.









Création Avril 2020 INZPOCKET SAS

ANTOINE BREGER - PRESIDENT -

• Directeur Opérationnel,

Financier & BtoC

- Ex champion de voile
- 1 Expérience entrepreneuriale
- · Spécialiste des achats et

de la distribution

• Directeur B.U dans le

e-commerce

ROMAIN PEROUX - DIRECTEUR GÉNÉRAL -

• Directeur marketing &

développement B to B

- Expériences en marketing BtoC
- Spécialiste développement

grands comptes

• Directeur B.U dans le

e-commerce

Expérience commune 4 ans Privatesportshop

Inzpok invente la découverte du e-commerce accompagnée par la famille et digitalise l'argent de poche. Grâce à notre e-shop dont l'offre est créée par notre équipe et adaptée aux 7-15 ans, l'enfant retrouve ses produits préférés, sans risque de rencontrer un produit inapproprié. Il est acteur de sa découverte, en constituant des listes de cadeaux ou listes d'envies qu'il peut partager à l'infini puis convertir en achat grâce à sa cagnotte.

Les parents gardent la main, filtrent et sélectionnent les catégories de produits visibles dans le e-shop en fonction de leurs principes éducatifs et le niveau d'autonomie de chaque enfant. Cet environnement 100% adapté, permet à l'enfant de commencer à "faire seul", pour intégrer les bons réflexes des codes du e-commerce et de la gestion financière en toute sécurité.

Aussi, amis et famille, récoltent et suivent facilement les envies. Ils participent aux listes et cagnottes pour lui offrir la possibilité d'acheter ses produits préférés grâce au module famille

INZPOK rend possible la découverte ludique et sécurisée du e-commerce pour les enfants et redonne un rôle à chacun des membres de la famille dans leur accompagnement!

Concurrence : Marché qui s'évangélise

L'essor des services bancaires dédiés aux adolescents démocratisent le contrôle parental et ouvrent le champ des possibles sur les services de gestion financière 2.0 mais avec un accès légalement limité aux plus de 12ans.

En parallèle, le marché du contrôle parental de la consommation en ligne, d'applications ou de contenus comme Apple One, Google Familly Link ou encore Youtube kids se diversifient et évangélisent les familles à utiliser ces services.

Nos atouts : Services sans limite d'âge

Par son innovation d'assemblage, avec son service de contrôle parental, associé au 1er moyen de collecte et de paiement en ligne sans limite d'âge et service de collaboration au cœur de la famille, INZPOK bénéficie d'un positionnement unique.



La puissance et la viralité d'une solution familiale ambitieuse et scalable

Business Model: 3 sources de revenu

Aujourd'hui, notre e-shop est la source N°1 de revenus avec la vente de marchandises. Nous travaillons en dropshipping directement avec les marques et nous établissons notre marge commerciale sur une moyenne de 15% avec une maîtrise totale de notre offre.

Mise en place des services BtoC : Freemium

Services à la famille : Gratuits. Offre pour automatiser et faciliter la gestion de la famille. Contrôle parental possible sur différents comptes enfants, module famille ...

Wishlist: Gratuite. A partir d'un compte famille, l'enfant peut créer ses Wishlists selon les produits autorisés et les partager à toute sa famille en quelques clics.

Cagnotte: L'ouverture d'une cagnotte est gratuite. Elle deviendra payante selon les options de paiement et le nombre de users dans la famille. Toutefois, le service est en moyenne 2 fois moins cher que les services bancaires du marché.

Développement modèle BtoB: 60% de nos revenus

Offre gratuite et sans engagement pour nos partenaires e-commerces qui souhaitent rendre leurs offres accessibles à nos « kidz ». Un mix CPC (0,20€) et commission/ventes à 7% permet de trouver la rentabilité.

Stratégie de distribution : Développer notre offre auprès des clients de nos partenaires e-commerces, INZPOK gratuit 6 mois pour les porteurs de carte fidélité. Proposer notre service comme complément de banques et néo-banques qui souhaitent proposer INZPOK dans une offre famille.

Réalisation: Lancement & amélioration

Juin 2020: Lancement de notre MVP

Octobre 2020 : Lancement du site // Module d'Onboarding famille et gestion des catégories enfants // amélioration du service cagnottage accessible sans limite d'âge.

Budget 2020 : 170K€ projet financé par la BPI et la BPS A date : 5000 membres // 690 familles // 88€ Panier Moyen

Accompagné par le BIC de Montpellier / Partenaire Lengow pour intégration flux

Sélection pour Viva Tech 2021 sur le stand Occitanie

Notre Vision: Plug and Play BtoBtoC

Développement d'une API qui facilite la vie des users et permet de connecter les flux et conserver les règles de contrôle parental sur les sites partenaires.

Lancement d'un social login avec collecte, analyse et exploitation de la data liées aux comportements d'achats des enfants et de la famille.

Intégration d'un CTO / Matthieu Mayran / Cloud Solutions Architect

Futur leader européen du contrôle parental pour e-commerce



Cibles Clients:

Les parents : Administrateurs et tuteurs des comptes enfants.

La famille & proches : Grands- parents, parrains, marraines, oncles, tantes, amis de la famille. Rôle de prescripteurs et offrants

Cibles Utilisateurs:

Les **enfants** sont les utilisateurs finaux de la solution définie par les parents.

Le Marché:

France estimé à 5,6 Milliards :

Cadeaux évènementiels : estimé à **2,6 Milliards**

L'argent de poche : estimé à 3 Milliards

Europe estimé à 22 Milliards

Mondial estimé à 274 Milliards

<u>Depuis le lancement en quelques chiffres :</u>

- + 520 % d'acquisition de membres depuis le lancement
- + 180 % de trafic supplémentaire depuis début octobre 2020
- 30 % de nos membres créent une famille
- + 68 % de membres par famille
- 1,7 membre par famille en moyenne
- 33 % de nos membres sont des freeleads

Accélérer notre croissance :

Equity : 400 k€

Non dilutif : 200 k€





Romain Peroux / Co-founder romain.p@inzpocket.com +33 (0) 624 264 672