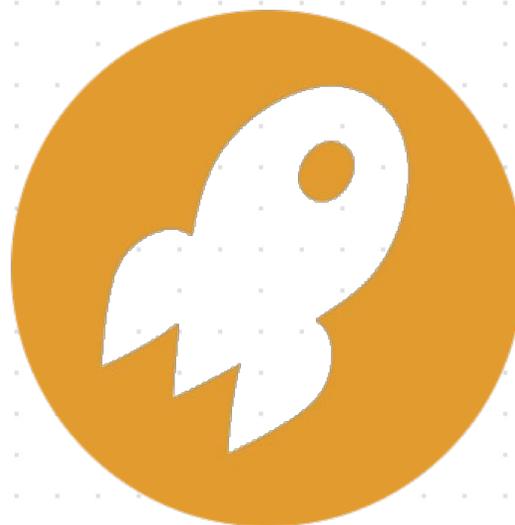




HUGUES LE TENNIER - ALEXANDRE ROYNARD



CHEF DE PROJET MULTIMEDIA - PROJET FINAL

ROCKETBOOK WAVE





CONTEXTE

CONTEXTE



Brief client

Dans le cadre du lancement digital du produit “**ROCKETBOOK WAVE**” de la société ROCKET INNOVATIONS, l’**agence 66** vous propose ses recommandations.

Le cahier **RocketBook Wave** est un produit technologique innovant et durable qui propose de retrouver ses notes manuscrites sur le cloud.

Les notes écrites dans le cahier sont **effaçables** en mettant simplement, par exemple, votre cahier **au micro-onde**.

Ce document est destiné à vous présenter nos recommandations.

Dans la première partie, nous présentons notre analyse du **contexte**.

Dans une seconde partie, vous trouverez nos différentes **recommandations**.

Enfin nous vous proposons un plan d’action cohérent avec votre demande et **notre analyse**.



CONTEXTE



L'environnement client



EN ENVIRONNEMENT SCOLAIRE

Le Rocketbook Wave s'insère parfaitement dans un environnement scolaire où les étudiants doivent constamment prendre des notes de cours.

EN ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL

Une problématique posée par certains professionnels est de pouvoir partager rapidement et facilement ses idées ou ses compte-rendus de réunion. Grâce à l'application mobile, le RocketBook répond sans difficulté à cette problématique.





LE MARCHÉ

LE MARCHÉ



MARCHÉ DE L'ÉCRITURE CONNECTÉE

Le marché de l'écriture connectée est naissant (4-5 ans). Occupé seulement par quelques acteurs, il est à mi-chemin entre le marché de la papeterie et de l'objet connecté.





MARCHÉ DE L'OBJET CONNECTÉE DANS LE MONDE



En 2020, le marché de l'objet connecté représentera **1700 milliards de dollars** pour **50 milliards d'objets**.



15% de tous les objets seront connectés en 2020 et **60% de ceux-ci** seront achetés ou utilisés en entreprise.



Les utilisateurs sont inquiets concernant l'utilisation de leurs données personnelles.

Des solutions sont alors proposées :

- Effacement des données après une certaine période
- Stockage cloud sécurisé



Le RocketBook propose également ces deux solutions.





MARCHÉ DE L'OBJET CONNECTÉE EN FRANCE

La France est leader dans le marché des objets connectés avec un **CA de 400 millions d'euros** en 2015, il atteindra **600 millions** en 2016.

57% des français savent ce qu'est un objet connecté

22% des français possèdent aujourd'hui un objet connecté et **45% prévoient** d'en acheter au moins un en 2016.

Il y aura environ **6 fois plus** d'objets connectés en France **en 2020**.





LE MARCHÉ DE LA PAPETERIE DANS LE MONDE



Avec le nombre d'enfants scolarisés dans le monde qui ne cesse de croître, le marché de la papeterie connaît un nouveau souffle.



A l'horizon **2020**, on évalue ce marché à **226 milliards de dollars**.



A l'heure du “*tout connecté*”, le papier n'a jamais été autant demandé.



Aussi il faut noter que **Pilot est le n°2** mondial en vente de Stylo derrière BIC.



Son produit le plus vendu toutes catégories confondues est est le **Frixion Ball**.





LE MARCHÉ DE LA PAPETERIE EN FRANCE

Le marché de la papeterie augmente légèrement, il était estimé à **2.5 milliards d'euros en 2012**.

Oxford et Clairefontaine se partagent **60% du marché du cahier**.

Il faut noter que **50 à 60% du CA** des acteurs de ce secteur est réalisé à la **rentrée scolaire**.

Entre 15 et 20 années de notre sont passées sur les bancs de l'école. Les *digitals natifs* ne sont pas près d'abandonner totalement le papier.

Notons qu'il y a **2,39 millions d'étudiants** en France dont **1,46 millions d'inscrits en fac** où la prise de note est omniprésente.



ROCKETBOOK WAVE



Il existe deux formats de cahier (de **80 pages** chacun), **A4** et **A5**.

Le cahier est effaçable environ **25 fois** soit une économie de **2000 pages** de papier.

Le cahier est **effaçable** par exemple, au micro-onde, grâce à ses pages au papier spécial à l'utilisation du **Pilot Frixion**.

Les notes peuvent être facilement scannées et envoyées au **cloud** en utilisant l'application "*Rocket Innovation*".

Cette application est compatible avec *Dropbox*, *Evernote*, *Google doc* et *One Note* et votre adresse email.

La trame par défaut des pages est disponible en ligne.



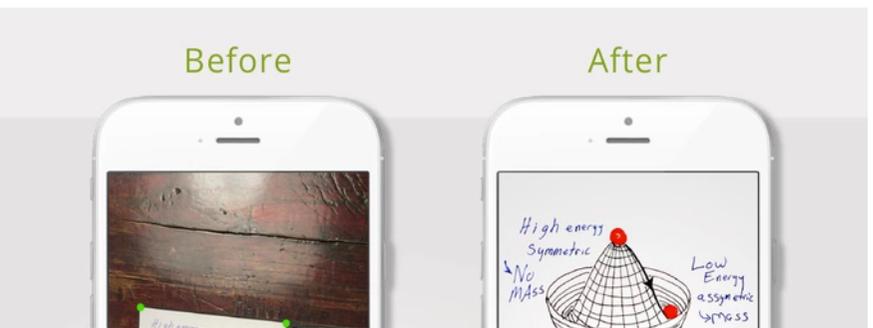
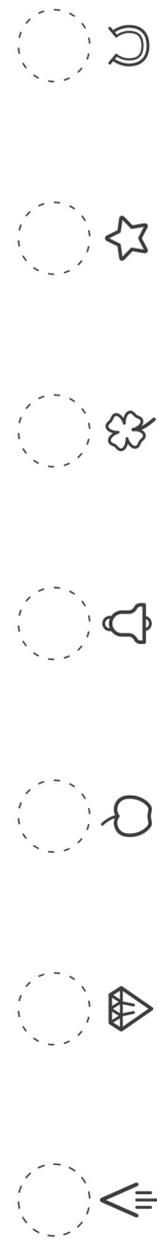
AUDIT DE L'EXISTANT



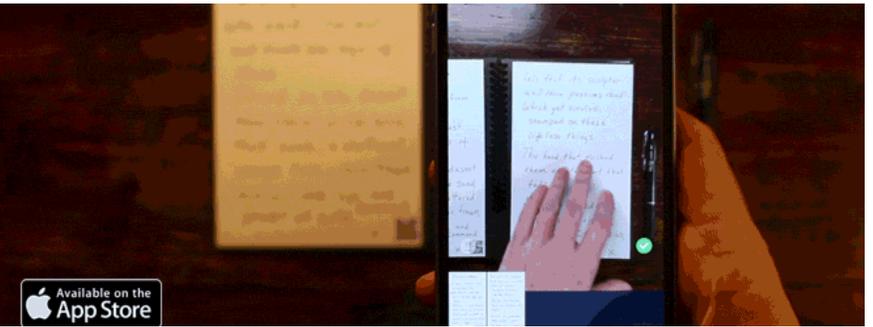
Plateformes de crowdfunding

Aujourd'hui, les plateformes de crowdfunding "Indiegogo" et "Kickstarter" sont les deux principales sources de communication autour du produit.

Sur chacune des deux plateformes, les caractéristiques du produit sont bien détaillées avec un historique du projet, des démonstrations et les offres de départ.



1 PACK		1 Rocketbook Wave + 1 Black FriXion Pen	\$27
2 PACK		2 Rocketbook Waves + 2 Black FriXion Pens	\$50



AUDIT DE L'EXISTANT



INDIEGOGO

- 1 800 000 € collectés
- Début de la livraison mais problème de livraison
- Seulement 70% des produits livrés

KICKSTARTER

- 270 000 € collectés
- Campagne en cours
- But : améliorer l'application



Rocketbook Wave: Cloud-Ready Microwavable Notebook

Cambridge, Etats-Unis Technologie

Pitch Mises à jours 37 Commentaires 1669 Soutiens 24667

- 19.2k
- Tweet
- Intégrer
- Lien
- Suivre



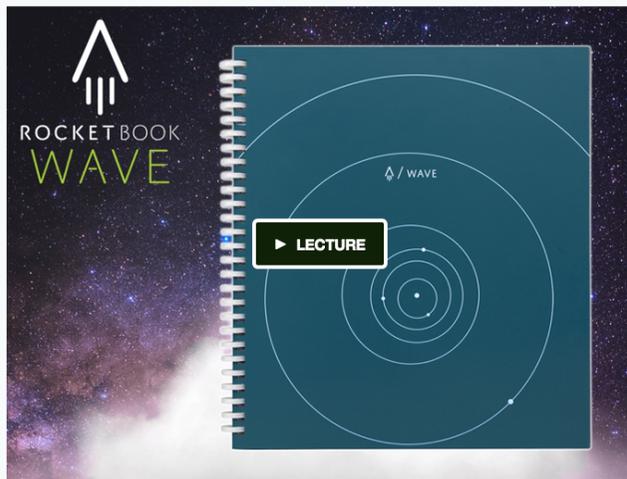
\$1,081,539 USD
Total des fonds recueillis

InDemand
Le projet original était financé à 3562% le May 4, 2015

\$15 USD
Forgot International Shipping?
If you want your Rocketbook Wave shipped overseas (anywhere outside of the USA) and forgot to add the extra \$15, you can use this perk.

Rocketbook Wave: Cloud Connected Microwavable Notebook

par Rocketbook



5 333
contributeurs
267 418 \$
sur 20 000 \$
36
jours restants

Je soutiens ce projet ★ Rappel

Ce projet sera financé le Sam 2 avr. 2016 03:00 CET.

AUDIT DE L'EXISTANT



KICKBOOSTER.ME

Plateforme d'affiliation spécialisée dans le crowdfunding.

La plate-forme met à disposition de ses affiliés un lien tracké lui permettant de promouvoir le **RocketBook Wave**. Pour chaque don versé sur *Kickstarter* via ce lien, l'affilié touche **10% de commission**.

Rocket Innovation doit reversé **3% du montant** total de la campagne d'affiliation à *Kickbooster.me*.

This project was Boosted with **kickbooster**
.me

FEATURED

Rocketbook Wave: Cloud Connected Microwavable Notebook

1878%

\$375,697 OF \$20,000 GOAL FUNDED

BACK CAMPAIGN BOOST CAMPAIGN

AUDIT DE L'EXISTANT

LA PAGE FACEBOOK

Il n'existe pas, à l'heure actuelle, de page dédiée au *RocketBook*. La page *Rocket Innovation* possède la seule page en lien avec le produit.

Il y a actuellement **3487 abonnés** aux actualités de la marque.

En 2014, la marque communique sur l'application *Rocket board*. Elle permet de scanner un tableau pour les cours ou les réunions afin de les stocker sur un cloud.

Début 2015, présentation du *RocketPad* et du *RocketBook* via le site rocketthevote.com.

La marque effectue une communication exclusive sur le produit à partir de mars 2015.

La marque organise plusieurs jeux concours en mai 2015.

facebook

Adresse e-mail ou mobile Mot de passe Connexion

Créer une Page

Récent
2015
2014

Rocket Innovations
Internet/logiciels

Journal À propos Photos Mentions J'aime Vidéos

PERSONNES >
3548 mentions J'aime

À PROPOS >
<http://bit.ly/RocketbookIndie>

PHOTOS >

VIDÉOS >

Rocket Innovations
10 février, 13:31 · 🌐
<http://www.gearhungry.com/2016/02/rocketbook-wave.html>

Rocketbook Wave Notebook - GearHungry
Pen and paper aren't at risk of being completely replaced by tablets and compute...
GEARHUNGRY.COM

Partager

Rocket Innovations
3 février, 10:51 · 🌐

The Rocketbook Wave is crushing it on Kickstarter! The Rocketbook Wave blasts your handwritten notes in to the cloud. And when you use Pilot Friction pens, you can erase it in your microwave. With advanced machine vision and a microwave-safe notebook... your notes couldn't look hotter.
getrocketbook.com

12 K vues

Partager

Rocket Innovations a changé sa photo de couverture.
3 février, 10:38 · 🌐

Rocket Innovations a changé sa photo de profil.
3 février, 10:23 · 🌐

AUDIT DE L'EXISTANT



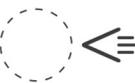
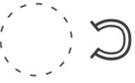
LA PAGE FACEBOOK



- Arrêt de la communication de septembre 2015 à janvier 2016
- Ils ne parlent pas du site internet



- Communauté active
- Les réponses aux commentaires sont rédigées par le CEO



AUDIT DE L'EXISTANT

LE COMPTE TWITTER

Création du compte en **février 2014**.

Comme la page Facebook, le compte Twitter est celui de la marque et n'a donc pas une communication exclusivement axée sur le *RocketBook Wave*.

Il y a environ 900 followers pour le compte de la marque.

- Trop peu de posts
- La bannière indique comme plateforme de financement *Indiegogo* alors que désormais *Kickstarter* est utilisé.



AUDIT DE L'EXISTANT

LE PARRAINAGE

En partenariat avec la plateforme *Indiegogo*.

5 \$ offerts pour le parrainage de **5 personnes**.

Un cahier offert pour le parrainage de **10 personnes**.

Click here to get Rocketbook: <http://bit.ly/RocketbookIndie> [View this email in your browser](#)



We are absolutely blown away by all of the support Rocketbook has received over the past few days. Today, just a week in, we're over 1300% funded! To say thank you, we have a **BIG** announcement to make:

You can earn money back on your contribution or even get Rocketbook for FREE!

Once you've ordered a Rocketbook, for each contributor you refer to the campaign (who gets a Rocketbook), **we will refund you \$5** toward your Rocketbook purchase. If you refer 5 people, **we'll give you a full refund on your Rocketbook!** Refer 10 people and **you get two Rocketbooks for free!** And so on...! Here's how you can participate:

- Log in to Indiegogo
- Visit the [Rocketbook campaign page](#)
- Copy and share the URL with your friends OR click the social media share buttons to the left of the campaign video (see example below)



Your campaign page URL and social media share buttons contain your unique referral ID for tracking. When you email that link to friends & coworkers or share it on social media, you will get a \$5 credit each time someone uses your unique link to back our campaign and purchase one or more Rocketbooks.

If you share with a ton of people, and you get credit for more Rocketbooks than you can use, you can hand out the extras out to more friends. And YES, when you hand out a book to your friends, they will also get lifetime access to the Rocketbook app!

Also, in case you missed it:

Thanks to overwhelming support, we are now announcing that **the Rocketbook app will be available for Android users**, too! All contributors who purchase a Rocketbook will receive lifetime access to the Rocketbook app on Android and iOS.

FAQs

We've heard your questions and want to answer them. So, we've compiled some of the most frequently asked questions and posted them along with their answers at the bottom of our Indiegogo page. Please feel free to take a look! If your questions have not been answered, we'd love to hear from you in our comments section and will do our best to answer promptly.

Thank you so much for all of your support- we can not thank you enough!

Keep in touch,
The Rocketbook Team



AUDIT DE L'EXISTANT

LES CHAINES VIMEO

3 chaines

“**Rocketboom**” 93 videos, 118 followers. Blog vidéo créé il y a 8 ans et laissé à l'abandon depuis 4 ans. Les vidéos parlaient de l'actualité du digital.

“**RocketInnovations**” 4 videos, 0 follower. Ce compte regroupe des vidéos présentant le produit et la webapp.

“**Rocketboard**” 7 videos, 0 follower. Les vidéos présentent la fabrication du produit et les instructions à suivre pour utiliser le Rocketbook Wave.

The screenshot shows the Vimeo profile for 'Rocketboom'. At the top, the Vimeo logo and navigation menu are visible. The profile header includes the channel name 'Rocketboom', the creation date 'S'est inscrit(e) Il y a 8 ans', and the location 'NYC'. A circular profile picture shows a woman with blonde hair. To the right of the profile picture, statistics are displayed: 92 Videos, 13 J'aime, 118 Abonnements, 2 Groupes, 1 Chaîne, and 3 Albums. Below this, a section titled 'Récemment mis en ligne' shows three video thumbnails: 'Molly Reads the Dictionary', 'Zuckerberg vs Magibon', and 'The Room's Tommy Wiseau - Exclusive Inte...'. A 'Suivre' button is present. The bio states: 'Rocketboom is a three minute daily videoblog based in New York City. We cover and create a wide range of information and commentary from top news stories to internet culture.' A 'JOIN VIMEO FOR FREE' banner is also visible. The 'ABONNÉ' section shows a list of users who have followed the channel. The footer contains various links like 'Aide', 'More', and 'Mettre à niveau', along with a 'Le saviez-vous?' box.

vimeo Connexion Créer Regarder On Demand Rechercher des vidéos, des pe... Q

Rocketboom

S'est inscrit(e) Il y a 8 ans NYC

92 Vidéos 13 J'aime 118 Abonnements 2 Groupes 1 Chaîne 3 Albums

Récemment mis en ligne

+ Voir toutes les 91 vid

Molly Reads the Dictionary
Il y a 4 ans

Zuckerberg vs Magibon
Il y a 4 ans

The Room's Tommy Wiseau - Exclusive Inte...
Il y a 4 ans

Bloopers with Molly!
Il y a 4 ans

Activité récente

Rough Moves a aimé **Know Your Meme: Boxy**
Il y a 13 heures

Mustafa.sehirli a aimé **The Turkey Song**
Il y a 2 jours

Mustafa.sehirli a commencé à suivre **Rocketboom**
Il y a 2 jours

JOIN VIMEO FOR FREE
ZERO DOLLARS, ZILLIONS OF BENEFITS.
JOIN FREE »

ABONNÉ

+ Voir toutes 118

Vidéos de Rocketboom
Mentions J'aime de Rocketboom

Vimeo
À propos de Vimeo
Blog Vimeo
Règles de Vimeo
Développeurs
Jobs

Aide
Centre d'aide
L'École de Vidéo
FAQ
Forums

More
On Demand
Partout
Mettre en ligne
Plan du site

Mettre à niveau
Vimeo Plus
Vimeo PRO
Vimeo pour entreprises

Le saviez-vous ?
Une question à propos de Vimeo ? Y'a de grandes chances qu'on y est déjà répondu dans notre FAQ. Allez y jeter un œil !

TM + © 2016 Vimeo, LLC. Tous droits réservés. Conditions Confidentialité Droit d'auteur Cookies Réalisé avec ♥ à New York. Filtre de contenu pour adultes: Au

AUDIT DE L'EXISTANT



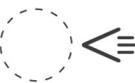
LES CHAINES VIMEO



- La chaine “**Rocketboom**” rassemble une communauté importante et fonctionne bien.



- Plateforme trop peu connue de notre cible.
- Peu de vidéos présentant le produit.
- 3 chaines pour deux objectifs...



AUDIT DE L'EXISTANT

LE BLOG

Ce blog est hébergé sous la forme d'un **TUMBLR**.

Il présente les dernières news/promotions du produit.

Le dernier article date du **2 février 2016**.

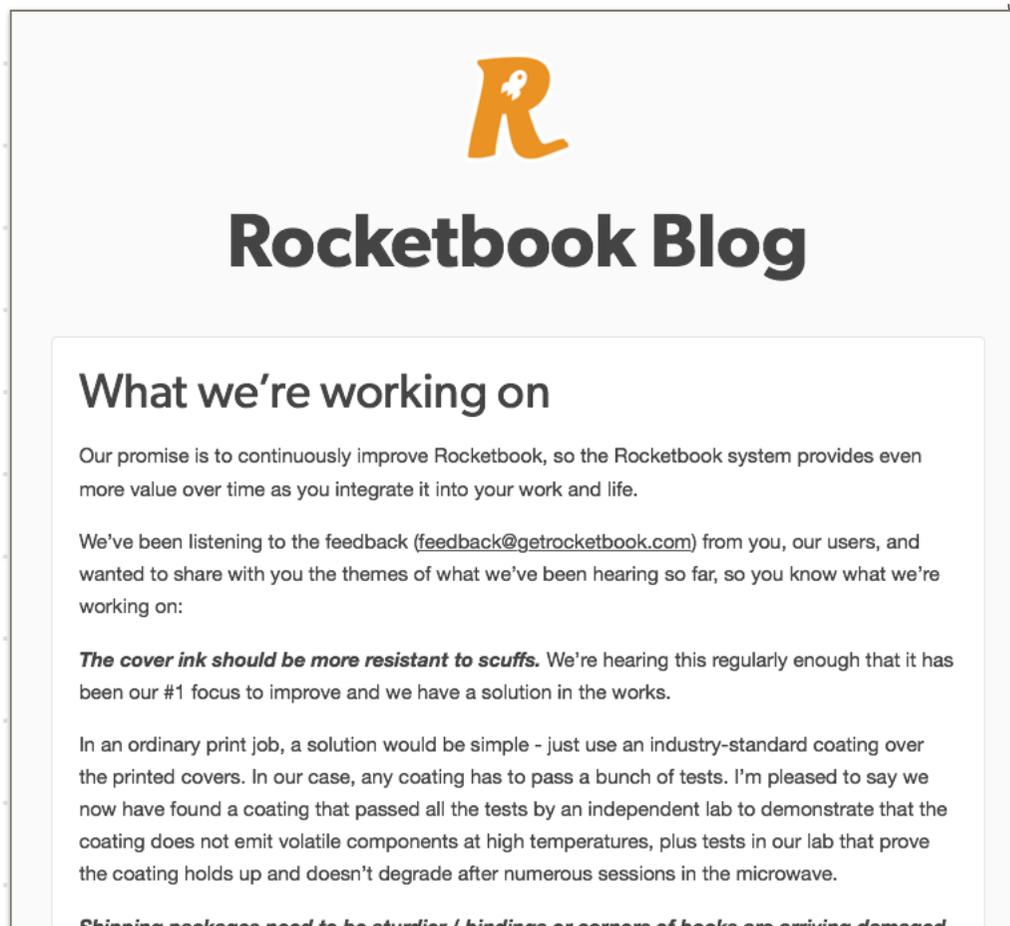
Il n'y a aucune régularité dans les posts ce qui est très mauvais pour le référencement naturel

Aussi il faut noter que l'URL n'est pas SEO friendly.

"<http://rocketinnovations.tumblr.com/post/138082215208/what-were-working-on>"

La présence d'une suite de chiffre n'a **pas de sens** et nuit à l'indexation de page par les robots des moteurs de recherche.

En revanche, le design est simple et épuré. Mais il n'existe aucun lien pointant vers la campagne ou une page présentant le produit et le concept.



The screenshot shows the Rocketbook Blog homepage. At the top is a large orange 'R' logo with a rocket inside. Below it is the text 'Rocketbook Blog' in a bold, dark font. Underneath is a section titled 'What we're working on' with a light background. The text in this section discusses the company's commitment to improving the Rocketbook system and mentions user feedback. The text is as follows:

Our promise is to continuously improve Rocketbook, so the Rocketbook system provides even more value over time as you integrate it into your work and life.

We've been listening to the feedback (feedback@getrocketbook.com) from you, our users, and wanted to share with you the themes of what we've been hearing so far, so you know what we're working on:

The cover ink should be more resistant to scuffs. We're hearing this regularly enough that it has been our #1 focus to improve and we have a solution in the works.

In an ordinary print job, a solution would be simple - just use an industry-standard coating over the printed covers. In our case, any coating has to pass a bunch of tests. I'm pleased to say we now have found a coating that passed all the tests by an independent lab to demonstrate that the coating does not emit volatile components at high temperatures, plus tests in our lab that prove the coating holds up and doesn't degrade after numerous sessions in the microwave.

Shipping packages need to be sturdier / bindings or corners of books are arriving damaged



AUDIT DE L'EXISTANT

WAVE.GETROCKETBOOK.COM

Webapp permettant de se procurer l'application mobile sur **iOS** et **Android**.

On trouve également un manuel d'utilisation du *RocketBook Wave* ainsi qu'un modèle de page à imprimer soit même et un document montrant comment effacer le cahier au micro-onde.



URL trop compliquée à trouver.



Plateforme très utile.



ROCKETBOOK

Get the iOS App

Get the Android App

How to use the App

Free PDF Pages

How To Microwave Erase



BENCHMARK

CAHIER EASYNOTE - OXFORD



Le cahier Easynotes est le produit qui ressemble le plus au RocketBook Wave. C'est un carnet de notes avec des pages marquées, afin de scanner rapidement vos pages via l'application SOS notes. Vous pouvez imprimer les pages vous même en utilisant les trames de page disponibles sur le site de la marque.

Tout comme l'application Rocketbook, SOS notes vous permet de scanner vos notes avec votre smartphone et de les conserver dans un fichier digital. Vous pouvez ensuite les partager facilement avec vos collègues ou vos amis via des plateformes de travail communautaire (Google Drive, Dropbox...) ou via les réseaux sociaux.

Ce cahier est proposé à un prix de 9€ pour 160 pages (format se rapprochant du A4).

Communication

La marque ne communique pas sur le produit en particulier. Si la marque à bien une page Facebook (Seulement 1000 abonnés), le produit n'a pas de page dédiée. Oxford à bien essayé de faire une vidéo Youtube présentant le produit et son application mais celle-ci n'a été visionnée que 400 fois, la popularité de la page n'y est pas pour rien (seulement 29 abonnés). Le compte Twitter (427 followers) est en néerlandais et ne fait pas de promotion de produit.

La marque n'utilise pas les réseaux sociaux alors qu'elle possède une image de marque assez populaire chez les étudiants (potentiellement connectés).



CAHIER WHYNOTE



De par sa récente création (février 2015), la marque n'a encore que trop peu de popularité sur les réseaux sociaux. En revanche, un certain nombre de blogs et journaux écrits parlent du produit. La production du produit a eu lieu grâce à la plateforme de lancement Pepsee.ch. La page Facebook est fréquemment mise à jours et rassemble environ 1000 personnes (500 en juin 2015), les abonnés sont invités à envoyer leurs expériences avec la communauté via des photos qui sont ensuite partagées sur la page Facebook.

La marque a lancé récemment des éditions limitées du produit et en fait la promotion via le compte Twitter (7 abonnés) et le compte Instagram (44 abonnés). Il existe une page Youtube (17 abonnés) présentant le produit avec des vidéos ludiques intéressantes. L'une de ces vidéos a tout de même été vue plus de 35 000 fois.



SMARTPEN 2 - EQUIL



Le SmartPen 2 est un crayon associé à un capteur placé en haut du support utilisé. Toutes les notes de l'utilisateur sont alors enregistrées sur l'application Equil Note, compatible avec tout les appareils (Android, iOS, Windows et Mac). Cette application permet de retranscrire les notes à la main en format texte. Vous pouvez synchroniser le tout via les plateformes communautaire de travail (Google Drive, Dropbox, Evernote). Ce stylo d'une capacité de 10 000 pages est proposé à un prix de 170€.

Communication

Equil n'a lancé que deux produits, le SmartPen 2 et le SmartMarker. La marque a décidée de communiquer essentiellement sur le SmartMarker que nous présentons dans les concurrents indirects. La plus grosse communication se fait via la page dédiée sur le site internet de la marque, le produit est mis en valeur avec une disposition en onepage afin de mettre en avant les visuels du produit et de ses différentes utilisations. Sur la page Facebook de la marque (10 000 abonnés), le produit n'apparaît pratiquement pas. La marque possède également un e-shop mais ne propose pas son produit sur cette plateforme. En revanche, le compte Twitter (800 followers) propose des liens vers des articles présentant le SmartPen 2. La chaine Youtube (500 abonnés) présente également le produit via plusieurs vidéos en misant sur le design du produit.



STYLOGRAPH - ORÉE



Oree est une marque française qui revisite les objets multimédias (clavier, souris, etc...) en utilisant des matériaux nobles (bois, cuivre, etc...)

Le stylograph par Oree fonctionne de la même manière que les autres Smartpen. Il est proposé tout en cuivre pour renforcer le côté design.

Il est livré dans son étui avec un cahier au papier spécial de 190 pages, utilisable avec leur application. Positionnement haut de gamme, il est proposé à 400€.

Communication

Le Stylograph peut compter sur l'image de la marque pour se faire connaître. En effet, la marque est déjà bien encrée dans le digital grâce notamment à ses produits fabriqués avec des matériaux nobles. La marque communique sur ses produits d'une façon globale, aucun produit n'est plus mis en avant qu'un autre. Le Stylograph a sa page dédiée sur le site de la marque (expliquant les fonctionnalités et particularités du produit, ce site qui est d'ailleurs le seul endroit où il est possible de se procurer le produit. La marque utilise le plugin boutique de la plateforme Facebook (5200 abonnés), celui-ci redirige vers la boutique du site internet. Le compte Instagram rassemble une importante communauté (4900 abonnés) qui adore les visuels des produits proposés par la marque. Le compte Twitter (944 abonnés) est souvent mis à jour et est plutôt axé sur l'immersion dans les ateliers de fabrication des produits. Le Pinterest (360 abonnés) sert d'inspiration et tourne autour de visuels des matériaux utilisés. La marque Orée a une très bonne utilisation des réseaux sociaux et utilise chaque plateforme pour communiquer sur des axes différents.



SMARTPEN 3 - LIVESCRIBE



Le Smartpen 3 est un stylo connecté en bluetooth à votre tablette ou téléphone portable. Le jumelage de vos appareils permet la retranscription de ce que vous écrivez directement sur l'application. Si vous n'avez pas vos appareils à proximité et que vous ne pouvez pas vous y connecter, le stylo enregistre ce que vous avez écrit dans sa mémoire interne jusqu'à la prochaine synchronisation avec l'application.

Les notes enregistrées peuvent être transformées en format texte.

En revanche, il est impossible d'utiliser le SmartPen 3 avec un ordinateur car il n'est compatible qu'avec l'application sous Android ou iOS. Vous pouvez l'utiliser sur n'importe quel type de papier.

Pour une meilleure expérience et une plus grande précision, vous pouvez imprimer ces pages directement via votre imprimante. Il est possible d'acheter un carnet adapté (voir carnet Livescribe de Moleskine).

Il est proposé à un prix de 180€.



CONCURRENTS INDIRECTS



CamScanner

Il s'agit d'une célèbre application de scan. Elle permet via l'appareil photo de scanner un document ou du texte de manière très propre, adaptant le scan aux dimensions du documents. Elle propose plusieurs options pour partager ses documenter, l'annoter. Et fonctionne de manière intelligente avec evernote et peut reconnaître l'écriture manuscrite dans la version premium de celle-ci.

Office Lens

Fonctionne de la même manière que CamScanner mais à la différence de cette dernière on peut modifier le document en direct et le synchroniser avec la suite Office 365 ou window app. Gratuite



CONCURRENTS INDIRECTS



SmartMarker - Equil

Le principe est simple, vous placez votre marqueur dans le porte-crayon intelligent et lorsque vous écrivez sur votre plan de note. Le SmartMarker est essentiellement destiné à la prise de note sur les grands supports (tableaux, flipchart, ou autre mur d'expression). Les notes sont alors collectées via un récepteur (eBeam) placé sur le support et transmises directement sur les écrans du groupe de travail. Même sans tablette ou ordinateur, les notes sont sauvegardées dans le porte-crayon doté d'une mémoire interne (10000 pages). L'application Equil Note permet d'éditer et d'enrichir les notes enregistrées. Elle est disponible sur iOS, Android, Windows et Mac. En fin de réunion, vous pouvez mettre à disposition vos notes via le cloud (Dropbox, Evernote, iCloud sont supportés). Il est proposé à un prix de 700€.



CONCURRENTS INDIRECTS



ISKN - Slate

La technologie d'ISKN repose d'un capteur en forme de bague. Cette bague peut être adaptée à n'importe quel stylo ou crayon. Vous pouvez utiliser n'importe quelle feuille en la posant sur une tablette ISKN, les capteurs insérés au sein de cette dernière se synchronisent avec le capteur pour reproduire les mouvements du crayon sur un Ipad en temps réel. Le cœur de cible est donc les créatifs. Le dessin peut être modifié via le logiciel ISKN sur l'Ipad au fur et à mesure pour changer l'épaisseur du trait, la couleur etc. La Slate est proposée à un prix de 159€.

Livescribe - Moleskine

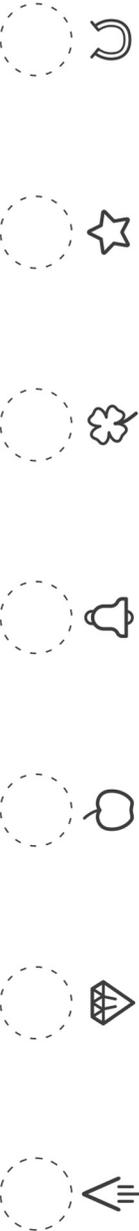
Ils s'agit d'un carnet de note moleskine aux pages spécialement adaptées aux Smartpen Livescribe. Il est proposé aux prix de 22,9 (taille 1) et 29,9€ (taille 2).



RÉCAPITULATIF



	SmartPen 3 <i>Livescribe</i>	Stylograph <i>Oree</i>	SmartPen 2 <i>Equil</i>	Easynote <i>Oxford</i>	Whynote <i>D&D TEAM</i>	RocketBook Wave <i>Rocket Innovations</i>
Prix	180 €	400 €	170 €	9 €	35 €	25 €
Support effaçable	✗	✗	✗	✗	✓	✓
Cloud	✓	✓	✓	✓	✗	✓
Eco-responsable	✗	✓	✗	✗	✓	✓
Fonctionne sans batterie	✗	✗	✗	✓	✓	✓
Transformation des notes en texte	✓	✗	✓	✗	--	✗
Mémoire interne	✓	✓	✗	--	--	--
Compatibilité	Android, iOS	Android, iOS, Windows, Mac	Android, iOS, Windows, Mac	Android, iOS	--	Android, iOS
Tout type de papier	✓	✗	✓	--	--	--
Mobilité	★	★★★	★	★★★★	★★★★	★★★★
Qualité d'écriture	★★★	★★★	★★★★	★★★★	★★★★	★★★★
Playback audio	✓	✗	✗	✓	✓	✓
Autonomie	14h	72h	10h	--	--	--
Type de synchronisation	Bluetooth	Bluetooth	USB 1.0	--	--	--



CONCLUSION



La concurrence est rude mais le RocketBook Wave est protégé de par son positionnement prix plus accessible que les stylos connectés.



Ses deux principaux rivaux sont clairement le Whynote et l'EasyNote d'Oxford.



Notre produit est un bon compromis entre l'aspect technologique, concurrencé par Oxford, et l'aspect économique où Whynot est le challenger direct.



MAPPING



Mapping

Technologique

SmartPen 3 - Livescribe
SmartPen 2 - Equil

Rocketbook

EasyNote - Oxford

Stylographe - Orée

Économique

WhyNote - D&D Team

Critères technologiques principaux : Papier effaçable, mémoire interne, autonomie, qualité de l'application
Critères économiques principaux : Durée de vie du produit, montant à l'achat, montant de l'entretien.



POSITIONNEMENT



“Le RocketBook est un cahier connecté, économique à l’achat et réutilisable sans coût supplémentaire.”

LES CIBLES



CIBLE PRINCIPALE - 17-30 ans, connectés, utilisateurs réguliers de cahiers/bloc-notes

Nous visons clairement les digitaux natifs et la génération Y, qui ont l'habitude d'utiliser des produits technologiques. Ils font encore partie de la génération qui a connu le "tout papier". Ils seront les plus à même d'utiliser le produit et le promouvoir auprès des autres générations.

COEUR DE CIBLE - Étudiants du supérieur

Notre produit répond parfaitement aux problématiques rencontrées par les étudiants. Nous ciblons plus particulièrement les élèves qui arrivent du lycée où la prise de note manuscrite est encore de rigueur. Nous accentuerons notre offre sur les étudiants des sciences et de l'ingénierie qui ne peuvent pas utiliser leurs ordinateurs portables pour écrire les formules mathématiques.

CIBLE SECONDAIRE - Jeunes actifs qui travaillent dans une fonction commerciale/business.

Les étudiants que nous ciblons deviendront des cadres, des commerciaux, des chefs de projet, etc... Ils seront amenés à animer de nombreuses réunions où la prise de note sera utile.



LES PERSONAS - LOUIS FOURNIER



Louis Fournier
24 ans, Bordeaux

Louis est étudiant en **école d'ingénieur**.

Ses études le contraignent à prendre tous les jours **beaucoup de notes de cours**. Il a pour habitude d'utiliser un cahier car écrire à la main l'aide à retenir les éléments de cours.

Il est assez connecté et s'intéresse aux nouvelles technologies. Il contribue au financement de quelques projets sur la plateforme de crowdfunding *Kickstarter*. Il a donné 15€ pour recevoir le *RocketBook Wave*.

Le cahier lui permettrait **d'enregistrer** ses notes en ligne puis **d'effacer** les pages du cahier.

Aujourd'hui, il teste le *Rocketbook Wave* pour la première fois.

"Ca y est, plus besoin d'acheter de nouveau cahier pour noter mes nouveaux cours !"



LES PERSONAS - AUDE SÉVIAINT



Aude Séviant
30 ans, Lille

Aude est **assistante de direction**.

Lors des réunions avec les différentes équipes de la société, elle doit prendre un certain nombre de **notes rapidement**, combinant **textes et schémas**. Elle **scanne** ensuite ses notes afin de les **envoyer** au plus vite aux personnes concernées.

Son mari lui a offert le *RocketBook Wave* récemment car il pense que cela va pouvoir l'aider au travail. Elle est intéressée par **l'enregistrement** des notes et le **partage rapide** de celles-ci.

“Parfait, maintenant je vais pouvoir partager mes notes plus rapidement et plus facilement”





RECOMMENDATIONS

PROBLÉMATIQUE



“Comment convaincre que le RocketBook Wave permet d'économiser de l'argent et de gagner du temps ?”

PROMESSE



“Une année connectée, des cours, un seul cahier, RocketBook.”

LES OBJECTIFS



1 - Notoriété

Mener une campagne viral, faire connaître le produit au plus grand nombre en dehors des plateformes de financement.



2 - Image

Renforcer cette image de produit révolutionnaire et économique.



3 - Marketing

Trouver de nouveaux leviers d'acquisition pour ne plus dépendre des plateformes de financement mais plutôt de notre site e-commerce



CONCEPT DE STRATÉGIE GLOBALE



“Le RocketBook est ton allié pour te connecter au quotidien !”

MOODBOARD



11.5 kg
Weight with Magnets
and Liquid Nitrogen

32
Superconductor
Bulks

50 oz
Liquid
Nitrogen

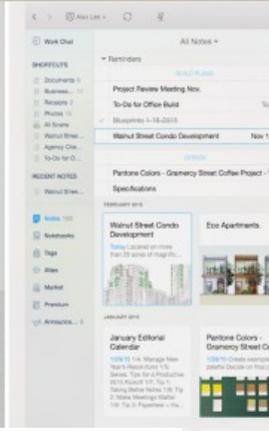

Natural
Bamboo



Disponible sur tous les appareils que vous utilisez au quotidien.



Making the switch:
From Mac to Microsoft Surface



TOUJOURS EN MOUVEMENT

Rien ne vous arrête avec nos dernières innovations spécialement étudiées pour vos journées les plus chargées.

[EXPLORER LE LOOKBOOK](#) [VOIR TOUTES LES TENUES](#)



DISPOSITIFS PROPOSÉS

DISPOSITIFS ONLINE



DRAW MY LIFE

Pour promouvoir le produit et faire le **buzz** nous voulons lancer une campagne dite de **DRAW MY LIFE** avec des “youtubeurs” connus et appréciés par notre cible principale, **les 17-30 ans**.

Le concept est simple : dessiner sa vie sur un tableau / une ardoise et l’animer en racontant son histoire. On **efface** les dessins au fur et à mesure pour **réécrire** sur le support.

On veut exploiter l’idée avec le **RocketBook**.

Nous pensons impliquer **2 youtubeurs**, que nous voulons rémunérer **5000€** chacun.

Ce qui fait un total de 10 000€.



“Draw my life” - Cyprien



DISPOSITIFS ONLINE



Le site e-commerce

Nous voulons développer notre indépendance vis à vis de *Kickstarter*. C'est pourquoi il est nécessaire de créer un **site e-commerce**.

Il sera composé essentiellement une **landing page visuelle** composée de diverses sections orientées autour de notre promesse : **une année connectée, des cours, un seul cahier, RocketBook**.

Il y a de beaux visuels, des phrases courtes illustrées d'images ou de vidéos pour présenter le produit.

Il y aura aussi une page dédiée à notre partenariat avec **Evernote**.

Le compte utilisateur, la FAQ et le panier/achat seront des modules "popin" qui s'ouvriront sur la landing page pour simplifier l'expérience utilisateur.

Tous les détails concernant la conception et la réalisation du site internet sont dans le cahier des charges (présenté en même temps que ce document).



DISPOSITIFS ONLINE



Partenariat Evernote

Notre produit est compatible avec plusieurs leader du **stockage sur le cloud**. Mais seul *Evernote* possède une version premium intéressante et complémentaire.

Nous voulons créer un **espace dédié** qui démontre la puissance du *RocketBook Wave* associé à l'ensemble de la suite Evernote.

Le prix de l'abonnement base est de 40€ / mois, nous le proposons à **35€ / mois** pour nos clients.

Nous pouvons de cette manière compléter notre chiffre d'affaire en améliorant notre image de marque avec ce partenaire réputé.

L'expertise d'*Evernote* sur l'optimisation du temps à l'école et en entreprise auprès du grand public est un atout pour nous.

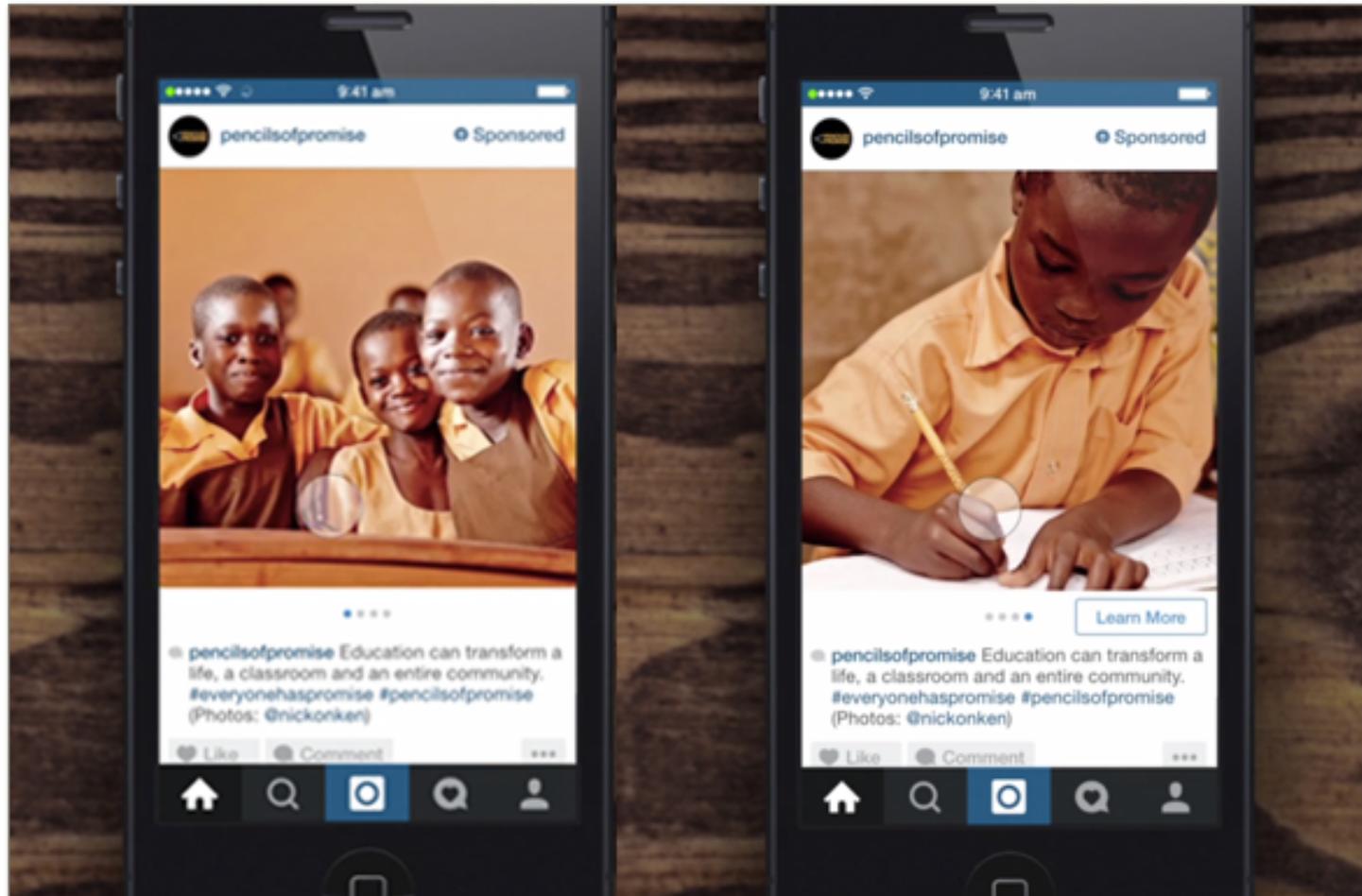


DISPOSITIFS ONLINE



Page instagram

Nous l'utilisons pour faire du **storytelling**. Les images sont également insérées dans le blog. Chaque image postée renvoie vers l'article de notre blog en référence.

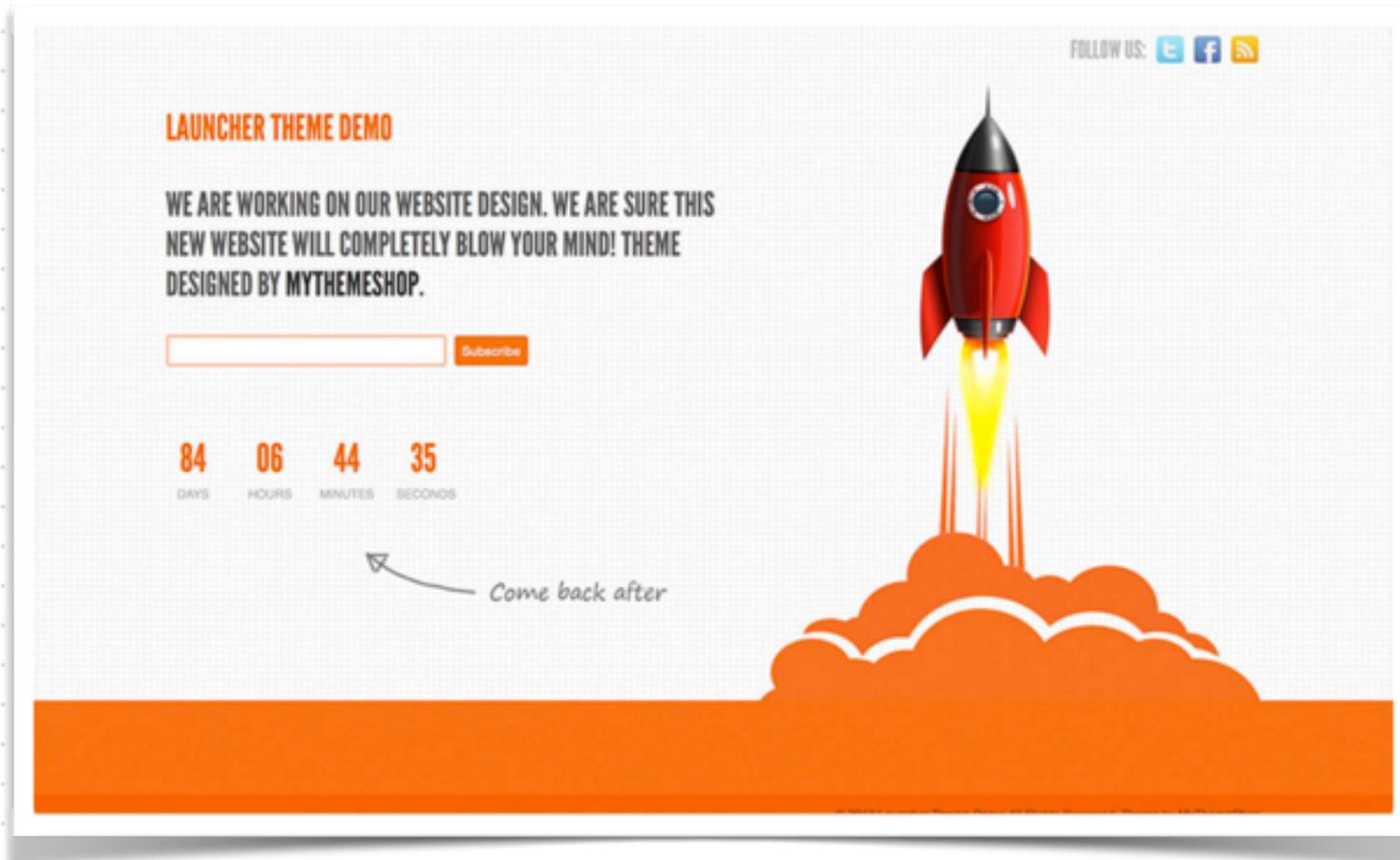


DISPOSITIFS ONLINE



Une page “Coming soon”

Une semaine avant le lancement officiel du site nous proposerons à aux internautes de **pré-commander** le produit avec une réduction supplémentaire lors du partage sur *Facebook* ou lors de la saisie de son adresse e-mail.



DISPOSITIFS ONLINE



Web-série et page Youtube

En partenariat avec **l'Etudiant**. Nous lancerons une **web-série** qui portera sur le quotidien des étudiants à **l'université**. Elles seront tournées en **12 épisodes** (une vidéo toutes les 2 semaines) et seront filmées avec un ton humoristique.

Nous mettrons en avant les galères d'un étudiant "Yann", en première année de fac de sciences et d'une étudiante en licence de lettres, "Amélie".

Un lien sera inséré dans la vidéo et renverra vers notre site internet.

La chaine Youtube est utilisée afin de poster des vidéos de tutos et réponses aux questions techniques sur le RocketBook Wave ou sur des produits complémentaires.

Mise en place des publicités Youtube (inspiration Quechua).



DISPOSITIFS ONLINE



Le blog

Il contiendra de nombreux **articles**, illustrés de **vidéos**, **photos**, **infographies** visant à améliorer la productivité d'un étudiant ou d'un salarié. Nous présenterons les personnages utilisant le RocketBook au quotidien mais nous donnerons aussi des astuces pour améliorer la productivité de ces étudiants ou salariés au quotidien.

Nous voulons être reconnu et lu pour notre expertise sur la productivité en **entreprise** ou sur **les bancs de l'école**.

Nos lecteurs seront les clients idéaux de notre produit.

Le but ici est d'obtenir des backlinks qualifiés vers notre site.

Nous posterons un article par semaine.

Les vidéos ne serait pas centrée sur notre produit.



DISPOSITIFS ONLINE



Twitter

Cette page relaie les **articles du blog**, les **news** et permet de **répondre aux questions** des utilisateurs.



Google +

Ce réseau social sera essentiellement utilisé pour le référencement, nous y relayons les articles du blog ainsi que les actualités du *RocketBook Wave*.



DISPOSITIFS DE PROMOTION



Plateforme d'affiliation

La levée de fonds du RocketBook est actuellement "boostée" par une plateforme d'affiliation spécialisée dans le **crowdfunding**.

Nous voulons utiliser cette même stratégie pour promouvoir notre **site** et notre **produit**.

Nous proposons de nous associer à la plateforme *TradeDoublor* pour lancer nos différentes campagnes.

Dans une stratégie gagnant-gagnant nous fonctionnerons au **CPA** et en "cookie first" pour acquérir un trafic qualifié. Nous proposerons aux affiliés de profiter d'une commission de **10% pour le placement de liens d'affiliation** et d'une commission de **5% pour les bannières**. Ils pourront pointer vers la landing page avec la possibilité d'ancrer une section particulière et vers le blog.

Avec cette stratégie nous poussons nos affiliés à créer un contenu de qualité, mettant en valeur notre produit ou nos articles. A l'ère d'*Adblock*, peu de bannières s'affichent et convertissent mal.

Pour autant nous les proposons à nos affiliés car cela nous permet d'obtenir une présence publicitaire à peu de frais.

Ce dispositif coute **3000€** au lancement auxquelles viennent s'ajouter **800€/mois** (pendant un an). Ce qui fait **un total de 12600€ sur un an**.



DISPOSITIFS DE PROMOTION



Pour acquérir du trafic vers notre site, nous lancerons une campagne **Facebook Ads** et **Instagram Ads** sur **6 mois**. Cette campagne mettra en avant la section “un seul cahier” sur le RocketBook. Nous ciblerons 5 des plus grosses villes étudiantes de France (Paris, Montpellier, Lyon, Bordeaux et Rennes.). Nous délimiterons la zone de chalandise de la façon suivante: 40km autour de Paris, la ville même pour les autres.

Pour affiner notre ciblage, nous viserons les personnes entre **17 et 30 ans** faisant des **études supérieures** ou travaillant dans le tertiaire. Nous pouvons potentiellement touché **2 000 000 de personnes**.

Linkedin Ads

Nous lanceront une campagne de publicité sur LinkedIn à partir d'octobre. Ces publicités renverront vers la section B2B et le blog. Elle vise les jeunes actifs et les étudiants en fin de cycle d'études supérieures.

Pour 20€/jour, **Linked In Ads** nous apporte 10 clics vers notre site. Pour un impact optimale, nous prévoyons un budget de 1680€ sur 84 jours

Facebook messenger Ads

Facebook a annoncé sa volonté d'intégrer des publicités au sein des conversations de son application Messenger. Il sera intéressant de programmer une campagne dès la sortie du dispositif.



DISPOSITIFS DE PROMOTION



Code de réduction

Pour pousser à la vente et développer une *"mail list"*, nous proposons au prospect d'obtenir un code promo lui donnant droit à **10% de réduction** sur son premier achat en échange de son adresse email.

Ce code est proposé grâce à un champ de saisie de texte qui est mit en avant dès le premier écran de la landing page. Il sera aussi présent à la fin de chaque article de notre blog. En plus du code, la saisie de son email permet à l'internaute d'obtenir des conseils pour augmenter sa productivité.



DISPOSITIFS DE PROMOTION



Linkedin Pulse

Une page pour une communication plus B-TO-B en créant des articles dédiés *Pulse* et des Slide Share pertinent qui seront fait pour être partagés avec des liens internes renvoyant vers notre site.



Relation Presse

Travail pour promouvoir notre produit sur les principaux sites des étudiants : *l'étudiant*, *alternance*, etc...

Des sites d'informations technologiques et de test produits.

Nous voulons également nous aider du site *Topito*, très visité par notre public cible, afin de créer plusieurs *tops* sponsorisés autour de notre produit.



Les newsletters

Newsletters mensuelles avec les un résumé des articles phares publiés dans le mois.

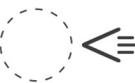
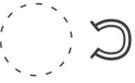


DISPOSITIF OFFLINE



Partenariat avec Pilot

Présence à leur côté lors des démonstrations liées à leurs produits dans les magasins techno (Fnac et Boulanger en France), afin de créer une proximité avec la cible mais aussi avec les parents qui participent fortement au choix des produits lors de la rentrée scolaire.



LES KPI



Dans les rapports mensuelles que nous vous enverrons nous analyserons en priorité les KPI suivant pour améliorer la progression digitale du *RocketBook* et vous aider à piloter l'activité :



Le **taux de rebond** pour améliorer notre contenu, voir s'il y a des bugs sur le site et augmenter le **taux de transformation**.



En améliorant le taux de transformation nous chercherons à améliorer le **chiffre d'affaires** (qui est un autre KPI).



C'est pourquoi il sera utile de s'intéresser aux **produits sélectionnés** et définir les différents tunnels de conversion.



Il sera intéressant de connaître l'**origine géographique** de nos visiteurs pour affiner notre offre.



Enfin pour améliorer notre référencement naturel, nous ferons attention aux **nombre de liens entrants** (dofollow) et à leurs qualité pour éviter le "negative SEO". Pour enrichir notre champs sémantique, nous établirons un **top 10 des requêtes** effectués par les visiteurs.



BUDGET DES DISPOSITIFS



DISPOSITIFS

TARIFS

Draw my life

+ 10 000€

Linked In

+ 1 680€

Facebook + Instagram

+ 10 000€

Affiliation

+ 12600€ + commissions

L'étudiant

+ 1 000€

Websérie

+ 10 000€

Site internet

50 950€

TOTAL 96 230€



PLANNING GLOBAL



Jun	Juillet	Aout	Septembre	Octobre	Novembre
<p><u>30 juin :</u> Page “Coming Soon” (1 semaine) Campagne Emailing Articles Guest (1 semaine)</p>	<p><u>4 juillet :</u> Lancement du site internet</p> <p><u>15 juillet :</u> Début de la campagne Facebook Ads (jusqu’au 1er novembre)</p>	<p><u>15 aout :</u> Lancement de la campagne d’affiliation</p>	<p><u>2e semaine (semaine de la rentrée) :</u> “Draw my life” Article sponsorisé sur <i>Topito</i></p> <p><u>A partir du 25 septembre (jusqu’au 30 novembre) :</u> Campagne Linked In Ads</p>	<p><u>A partir du 3 octobre :</u> Lancement des épisodes de la webserie</p>	<p><u>1er novembre :</u> Fin de la campagne Facebook Ads</p> <p><u>30 novembre :</u> Fin de la campagne Linked In Ads</p>