KERUCORP

LE PRINTEMPS DU LANCEMENT

KERUBI 2022

Perpignan, le 14 février 2022, la **SAS KERUCORP**, est fière d'annoncer le lancement de ses applications mobiles pour le printemps 2022 dans le territoire des Pyrénées-Orientales. L'entreprise remercie le ***BIC Plein Sud Entreprises*** de Rivesaltes ainsi que la ***Banque Publique d'Investissements*** pour leurs participations à son projet.

SOMMAIRE

LA KERUCORP

5 INTRODUCTION
KERUBI RENDEZ-VOUS
KERUBI PARTNER

6 L'INVITATION
DU VIRTUEL AU RÉEL

7 ORIGINE DU CONCEPT
LE STARTUP WEEKEND

8 RÉUNION DE L'ÉQUIPE
LE PROJET GRANDIT

9 CRÉATION DE L'ENTREPRISE
LES PARTENARIATS

10 NOTRE VOCATION
L'APPLICATION DE RENDEZ-VOUS

11 NOTRE MÉTIER
L'ÉXPERTISE AU COEUR DU DÉVELOPPEMENT

12 NOS OBJECTIFS 2022
LANCEMENT DES APPLICATIONS

13 ENJEUX & LEVÉE DE FONDS 2022
APPROFONDIR LES DÉVELOPPEMENTS

14 RECHERCHE DE PARTENAIRES
NOUS AVONS BESOIN DE VOUS

15 PROMOUVOIR EN OCCITANIE
VISER UNE CROISSANCE RAPIDE

KERUBI RENDEZ-VOUS

17 INTRODUCTION
NOTRE APPLICATION

18 LE CHÉRUBIN
NOTRE CHATBOT

19 MATCHER AVEC KERUBI
LUDIQUE & AMUSANT

20 EXPÉRIENCE UTILISATEUR
ÉTAPES PAR ÉTAPES

21 FINALITÉ
LES RENDEZ-VOUS RÉELS

KERUBI PARTNER

23 INTRODUCTION
NOTRE APPLICATION

24 PARTENARIATS
L'OFFRE PARTENAIRE

25 CONDITIONS D'ACCÈS
LES SERVICES

26 APPORTS D'AFFAIRES
LES SPÉCIFICITÉS

27 PARTENAIRES ACTEURS
ENQUÊTES DE SATISFACTIONS

28 FINALITÉ
NOTRE COLLABORATION

29 ÉTAT D'AVANCEMENT
ÉVOLUER DE MANIÉRE PÈRENNE

30 PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION
NOUVEAUX HORIZONS

31 CONTACT

LA KERUCORP

“ Le concept est simple ! ”

Kerubi Rendez-Vous : L’application de rencontre ludique où notre chérubin **Kerubi** simplifie l’organisation de vos rendez-vous, qu’ils soient entre amis ou avec des inconnus, il vous propose des bons plans sortie pour occuper votre rencontre et veille à ce qu’elle se déroule bien.

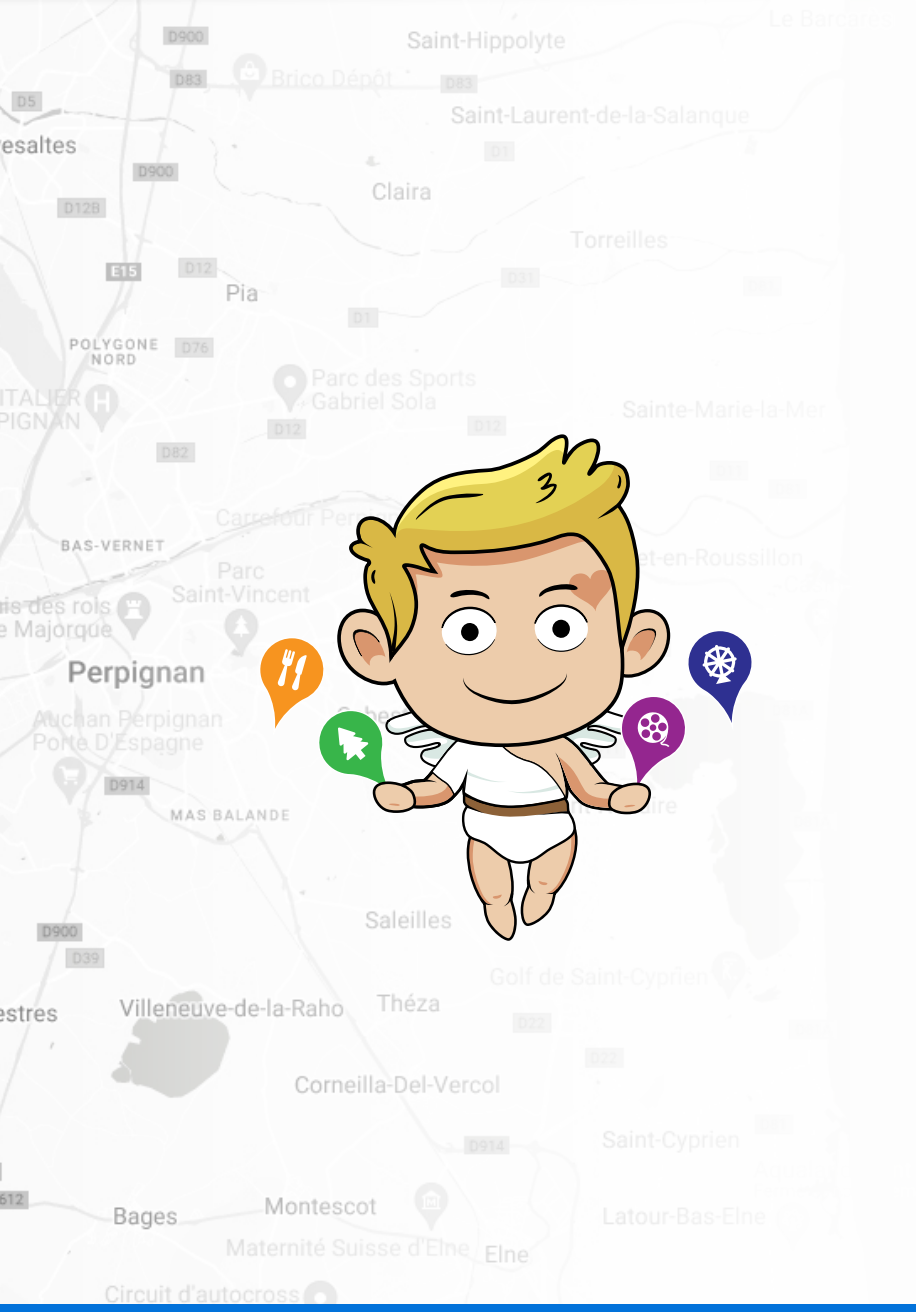
“ Deux applications mobiles conçues pour fonctionner ensemble. ”

Kerubi Partner : L’application B2B qui permet aux entreprises de partager leurs services aux utilisateurs de l’application de rencontre **Kerubi Rendez-Vous**. Ces utilisateurs pourront alors s’y donner rendez-vous et réaliser une prestation de service. Les utilisateurs de l’application **Kerubi Partner** sont nos partenaires.

Disponible sur Google Play

Disponible sur App Store

Kerubi Partner est disponible pour toute entreprise intéressée par notre collaboration ! Quant à **Kerubi Rendez-Vous**, nous communiquerons les inscriptions pour tester sa première version sur nos réseaux sociaux avant cet été. **Suivez-nous pour vous inscrire !**



L'INVITATION

" Du Virtuel au Réel : Kerubi Rendez-Vous, c'est la première application qui mêle rencontres virtuelles et rendez-vous réels ! "

Nous recherchons des entreprises et des associations qui accueillent du public pour recevoir nos utilisateurs lors de leurs rencontres. Notre but est de proposer à nos utilisateurs la plus large gamme d'activités possibles pour qu'ils puissent personnaliser leurs invitations aux rendez-vous.

Pour mettre en lumière notre concept, nos premiers partenaires et les parcours de rendez-vous qui les unissent, nous organisons des journées et des soirées de lancement ce printemps et cet été ici dans les P-O.

A cet effet, les fondateurs de la **KeruCorp** invitent toutes les entreprises et associations du département qui se sentent capables d'accueillir les utilisateurs de **Kerubi Rendez-Vous** lors de leurs rencontres et qui sont intéressées par la collaboration à télécharger **Kerubi Partner**. Dans le but d'optimiser l'organisation de ces événements de lancement, nous les invitons également de nous communiquer leurs dates de reprise estivale s'ils sont saisonniers !

Le **BiblioDate**, c'est notre bibliothèque de parcours de rendez-vous, ces parcours sont composés d'étapes parmi les offres de nos partenaires et d'autres activités gratuites. Qu'ils soient créés par nos soins ou par nos utilisateurs, c'est autour de ces groupements d'activités que s'organisent les sorties que nous mettons en avant.

ORIGINE DU CONCEPT

“ Le Startup Weekend de Perpignan propulse le concept KERUBI ”

C’est en 2019, lors du startup weekend de Perpignan qu’**Arnaud FEIGE** présenta le concept d’une application de rencontre implémentant un chérubin bienveillant et facilitant les rendez-vous de ses utilisateurs dans le monde réel, il obtint la troisième place.

Comme tout bon concept, il est né d’un besoin mal satisfait par le marché, celui des applications de rencontres. Ces applications ne vont pas assez loin dans leurs démarches, elles proposent à leurs utilisateurs de se découvrir des partenaires et de converser avec ces derniers. Mais elles ne se concentrent pas sur la qualité et le choix du Rendez-Vous Réel qui suit ces rencontres numériques.

Parallèlement, l’offre des porteurs d’affaires reste souvent thématique (restaus, locations, séjours...) et n’est pas assez spécialisée pour répondre aux besoins des entreprises intéressées par de l’apport d’affaires. Qu’elles prennent la forme d’abonnements, de promos obligatoires ou de retours sur commissions abusives, les collaborations issues de ces porteurs d’affaires ont tendance à se cumuler avec la sollicitation normale du public.

RÉUNION DE L'ÉQUIPE

En 2020, de l'équipe montée lors du startup weekend de 2019, il ne reste que le porteur de projet, qui continue de dégrossir le sujet en parallèle de ses études. **Clément MITJANA**, alors de retour d'***ERASMUS*** se voit proposé d'intégrer le projet, il est rapidement séduit et une équipe se crée. Les deux développeurs commencent à prendre en main certaines technologies et spécifient le besoin lié à l'application en parallèle de leurs études, et des alternances qu'elles impliquent avec le monde de l'entreprise.

En octobre 2020, ils valident leurs diplômes de Manager de Systèmes Informatiques et Robotiques par l'***IMERIR*** de Perpignan et se voient rejoints par leur ami et camarade de promotion **Thomas RIERA**. D'un projet mené en sous-marin par deux étudiants, le projet évolue en une entreprise informelle de 3 personnes à temps plein.

IMERIR
INSTITUT MÉDITERRANÉEN
D'ÉTUDES ET DE RECHERCHE EN
INFORMATIQUE ET ROBOTIQUE

CRÉATION DE L'ENTREPRISE

La fin d'année 2020 fût marquée par la mise en place d'un accompagnement entre le ***BIC Plein Sud Entreprises*** de Rivesaltes et le porteur de projet Arnaud. Voué à accompagner le dirigeant de cette future entreprise innovante que sera la **KERUCORP**, ce partenariat en amont de la création de l'entreprise permet aux associés de délimiter les tenants et les aboutissants de l'activité de l'entreprise. Des expertises pour challenger son caractère innovant sont apportées à la future entreprise, le business model est affiné et des contacts professionnels dans les domaines de la propriété intellectuelle, du juridique, du RGPD ou de la comptabilité sont présentés au porteur de projet, ce qui en améliore la qualité et la robustesse.

En avril 2021, alors qu'il nous reste encore presque un an de labeur pour parachever la version Alpha du système **KERUBI**, il devient intéressant pour le projet d'être porté par une entreprise pouvant interagir avec la BPI et des prestataires comme ***Mr Rhinonymous***. Sans remettre en question le format "dans un garage" de notre entreprise (qui tient dans une pièce de la colocation où vivent Arnaud et Thomas), nous créons la **SAS KERUCORP** au capital de 8000€ et dont le président est Arnaud et les directeurs généraux, Clément et Thomas.

BIC Plein Sud Entreprises

bpifrance

NOTRE VOCATION

“ Simplifier, personnaliser et faciliter l’organisation de leur premier rendez-vous.”

Pour répondre aux problèmes des applications de rencontre identifiés précédemment, nous souhaitons avec **Kerubi Rendez-Vous** permettre à nos utilisateurs de simplifier, de personnaliser et de faciliter l’organisation de leur premier rendez-vous. Nous souhaitons les accompagner, comprendre leurs intentions et leur goûts afin de leur proposer le meilleur Rendez-Vous qui soit, celui avec la bonne personne, au bon moment et dans les meilleures conditions possibles pour que s’écrive l’histoire qui sera la leur.

Côté B2B et grâce à **Kerubi Partners**, nous souhaitons donner de la visibilité aux entreprises et aux associations susceptibles d’accueillir ces rendez-vous. Nous leur permettons d’exploiter cette visibilité pour promouvoir et challenger leurs services auprès de nos utilisateurs, afin qu’ils puissent devenir leurs clients au bon moment, au bon prix et en donnant parfois un retour sur la prestation réalisée.

Ainsi, nous ne nous considérons pas comme une application de rencontre, mais comme son évolution, l’application de rendez-vous.

NOTRE MÉTIER

“ Pour atteindre nos objectifs, nous travaillons sur trois expertises distinctes ”

1

Tout d’abord notre connaissance de l’affect humain et de son fonctionnement, le lien qu’a cette notion avec les données que nous sommes capables de comprendre pour proposer à nos utilisateurs le rendez-vous parfait forme le premier domaine d’expertise de notre société.

2

Notre expertise est principalement technique et numérique.
Nous développons des applications mobiles et une intelligence artificielle de type chatbot capable de comprendre nos utilisateurs, de les mettre en confiance et d’évaluer leurs ressentis à propos de notre service.
Cette IA permet aussi de déceler les faux profils et les personnes mal intentionnées afin de nettoyer notre base d’utilisateurs.

3

Notre expertise pour collaborer en B2B et notre carnet d’adresses de partenaires (entreprises, assos, agences, écoles...) nous permettent de proposer une large gamme d’activités lors de la création de ces rendez-vous.
Que le service prenne la forme d’un accès à une prestation ou à un événement, d’une location de matériel ou de restauration, s’il est susceptible de créer un cadre favorable à la rencontre, où nos utilisateurs pourront apprendre à se connaître, nous sommes déterminés à le comprendre pour le promouvoir auprès d’eux !

Mixer ces offres pour trouver les meilleurs cadres de rendez-vous possibles, c’est aussi notre métier.

NOS OBJECTIFS 2022

“ En 2022 nos applications Kerubi Rendez-Vous et Kerubi Partner débarquent. ”

L’année 2022 est l’année du lancement de nos applications. Elles seront disponibles dans toute la France métropolitaine. Le secret d’un lancement réussi réside dans l’équilibre d’utilisation de nos deux applications. Il nous faut suffisamment de partenaires pour accueillir nos utilisateurs et encore plus d’utilisateurs pour ravir nos partenaires.
Nous avons donc décidé de concentrer nos efforts sur la mise en place de ce système dans les Pyrénées-Orientales d’abord. Ensuite l’application est capable de gérer cet équilibre, en d’autres termes peu importe d’où on l’ouvre, elle vérifie qu’il y a bien 10 partenaires actifs dans les 30 kilomètres alentour, si c’est le cas, elle entre en fonctionnement normal.

Pour concrétiser notre lancement dans les P-O, nous avons décidé d’organiser des journées et des soirées de lancement ce printemps et cet été partout dans le département. Nous comptons ainsi donner de la visibilité à notre collaboration, tout en offrant à chaque partenaire la possibilité de prendre part à l’émoi du lancement. Le but de ces événements est aussi pour nous de valider l’existence d’un marché pour nos applications.

Nous nous fixons pour objectif estival de réunir plusieurs dizaines de partenaires et dix fois plus d’utilisateurs au sein du système Kerubi, un décompte sera réalisé à la fin de l’été !

ENJEUX & LEVÉE DE FONDS 2022

" Continuer et approfondir les développements. "

Après plus d'un an de développements, le projet manifeste son besoin d'évoluer en continue et ce pour coller au mieux avec les demandes de nos utilisateurs comme de nos partenaires.
La **KeruCorp** aura besoin de fonds supplémentaires pour mettre en place et faire évoluer en continue son Minimum Viable Product, à cet effet, nous organisons une campagne de levée de fonds qui prendra la forme d'un Royalties Crowdfunding sur la plateforme ***WeDoGood***.
L'idée est de permettre à tous ceux qui voient un bel avenir pour notre projet de participer à sa mise en place en nous soutenant financièrement au travers d'un investissement rentable.

En une phrase, nous proposerons au public d'investir dans la **KeruCorp**, en échange, l'entreprise s'engage à rétribuer ces investisseurs d'un peu plus de 2% de son chiffre d'affaires de manière trimestrielle pendant les 5 prochaines années. La rentabilité prévisionnelle d'un tel investissement se trouve entre 2 et 3, en d'autres termes pour 1 € investi en juin prochain, nos prévisions permettent à l'investisseur de toucher 3€ au cours des 5 prochaines années.

WEDOGOOD.co

PARTENAIRES

“ Nous avons besoin de vous. Entreprises et associations catalanes profitez-en ! ”

Sans ses partenaires, la **KeruCorp** ne peut proposer de bons rendez-vous à personne. Elle est donc agile, impliquée et à l’écoute lorsqu’elle collabore. La visibilité qu’elle offre est gratuite, seule son efficacité est facturée.
Peu importe ses spécificités, si votre offre est susceptible d’accueillir un bon rendez-vous, nous souhaitons la comprendre pour la promouvoir auprès de nos utilisateurs.
Cantonner notre recherche de partenaires aux Pyrénées-Orientales est d’ailleurs pour nous un moyen de créer de la proximité avec nos premiers partenaires, pour mieux les comprendre, mieux traiter leurs besoins en termes de réservation et d’apport d’affaires.

Nous osons le dire à voix haute, ce que la **Kerucorp** propose à ses partenaires potentiels des P-O en 2022 est différent de ce qu’elle propose à leurs homologues du territoire national, nous sommes disponibles et à l’écoute des premiers, mais notre jeune entreprise ne saurait pour l’instant réaliser la même mission sur tout le pays.

PROMOUVOIR EN OCCITANIE

“ Nous visons une croissance rapide. ”

Notre entreprise est une startup, par définition, elle vise une croissance rapide. Le MVP **Kerubi** sera commercialisé sur tout le territoire national dès son lancement au printemps 2022, en revanche nous allons travailler à le faire connaître par étape, en commençant par les P-O, puis l’Occitanie, puis la France et enfin l’Europe.

Nous nous donnons 15 mois pour passer d’une étape à l’autre et donc 5 ans pour être disponible partout en France et dans les places dynamiques d’Europe. Cet objectif est modulable, l’engouement qui naîtra de l’usage de notre système, qui plus est en sortie de crise sanitaire comme celle du covid est difficilement envisageable, nous avons donc créé cet objectif perfectible pour réduire la pression tout en augmentant nos chances de performance.

Je suis l’Application bienveillante de rendez-vous qui fait évoluer l’ergonomie qui lie rencontres virtuelles et rendez-vous réels vers une forme plus charmante. Je compte redorer le blason des apps de rencontres et ce n’est pas une course, mais un challenge, que je relève dans le temps !

KERUBI RENDEZ-VOUS

KERUBI RENDEZ-VOUS

**“ Les rencontres virtuelles c’est bien,
les rendez-vous réels c’est mieux ! ”**

Fer de lance de notre système, cette application ludique propose une nouvelle ergonomie de rencontres virtuelles.

La relation à l’autre n’est plus une expérience superficielle et majoritairement virtuelle mais une expérience réelle qui mêlera découverte et sentiments.

L’Application donne vie au chérubin décomplexé **Kerubi**, tirant son nom du finlandais de “Cupidon”, il est l’allégorie de notre application. Ses 6 onglets lui permettent de comprendre les utilisateurs et de leur rendre différents services. Son but est de simplifier l’évolution des rencontres virtuelles en rendez-vous réels.

Archerie

Trouver ses
Prétendants

Cible

Être trouvé par
ses Prétendants

Relations

Découvrez-vous et
Organisez vos rendez-vous

BiblioDate

Les Bons
Plans Sorties

Kerubi

Discuter avec
Kerubi

Profil

Données et
Paramétres

LE CHÉRUBIN

**“ Il discute, il comprend,
il s’adapte et il apprend... ”**

Que ce soit pour présenter l’application lors des tutoriels ou bien à propos de sujets spécifiques dans l’onglet dédié, **Kerubi** est capable de converser pour comprendre les utilisateurs en détail et adapter ses services.

Bienveillant, il permet aux utilisateurs d’agir sur nos algorithmes, notamment en modifiant, en ajoutant ou en supprimant les informations qu’il décèle à leur propos.

MATCHER AVEC KERUBI

“ N’étant pas Cupidon mais Kerubi, il n’est pas axé que sur l’amour et s’autorise tout autant à aider les amitiés. ”

Le traditionnel Gauche-Droite pour matcher est remplacé par l’univers de **Kerubi** et l’onglet Match laisse apparaître la couleur des relations ! Qu’elles naissent sur l’app ou ailleurs, toutes les relations peuvent s’approfondir sur **Kerubi Rendez-Vous** !

1

Un message pour vous présenter et briser la glace !

2

Une intention par flèche !

3

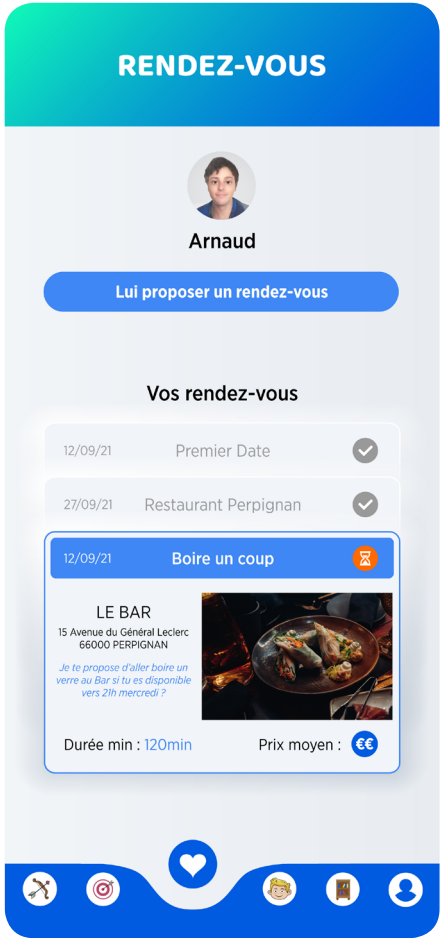
Choisissez votre MatchMaking !

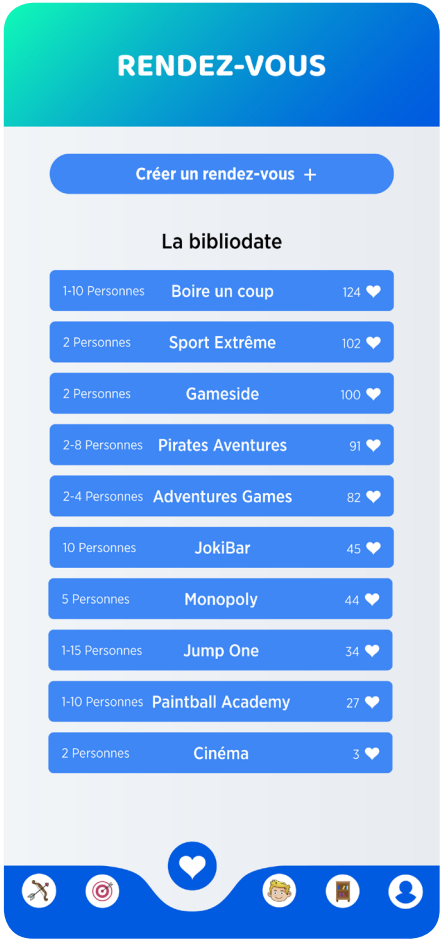
EXPÉRIENCE UTILISATEUR

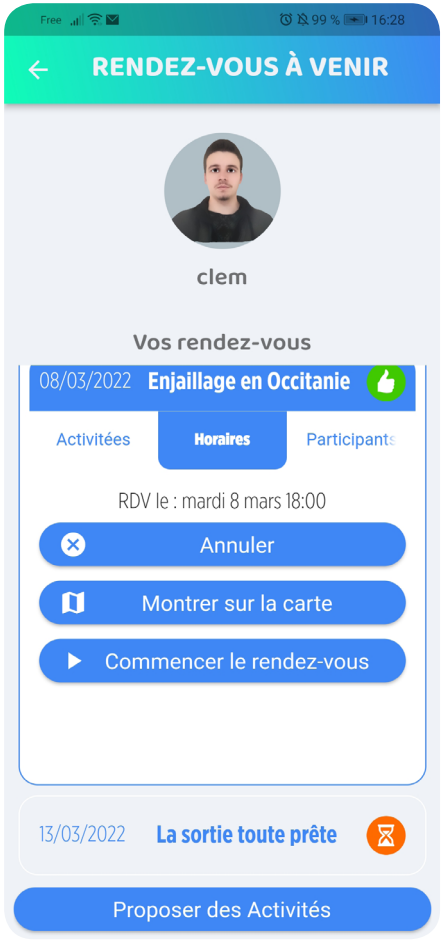
“ Rendez-vous étape par étape ! ”

Au-delà de la recherche de partenaires que **Kerubi** prend en charge selon ses goûts, ses intentions et ses envies. L’expérience de l’utilisateur est maintenant dédiée à l’obtention et à la réalisation du rendez-vous parfait avec l’un de ses prétendants, son amour ou ses amis.

Pour ce faire, les utilisateurs créent leurs invitations au rendez-vous étape par étape. Qu’elle comporte les offres de nos partenaires ou bien ses propres idées d’activités gratuites, le rendez-vous proposé par l’utilisateur peut comporter jusqu’à 5 étapes dans le monde réel. Et s’il n’est pas inspiré, l’onglet Bibliodate lui permet de choisir un parcours parmi notre sélection !







LES RENDEZ-VOUS RÉELS

" Kerubi l'application de Rendez-Vous. "

Une fois l'invitation réalisée, **Kerubi** la transmet à son ou sa destinataire, si le couple tombe d'accord sur des horaires, notre système s'occupe de réserver la sortie. L'utilisateur n'est plus noyé dans une concurrence abusive et superficielle. **Kerubi** le met en confiance, l'aide à mettre en évidence sa personnalité et le guide pour passer un bon moment.
Et parce que chacun voit le bon rendez-vous différemment, nous permettons aussi aux utilisateurs d'inviter des amis extérieurs au couple lors de leurs rendez-vous.
Kerubi est aussi présent à la suite des rendez-vous et en profite pour les débriefer, comprendre s'il a performé ou s'il faut revoir sa compréhension de l'utilisateur.

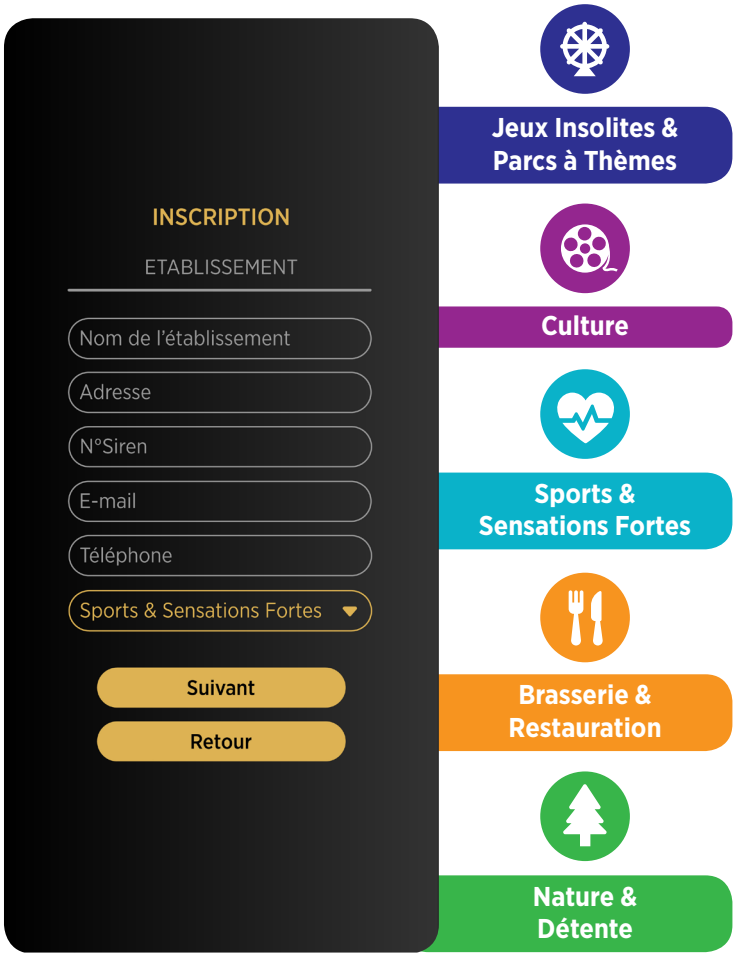
KERUBI PARTNER

KERUBI PARTNER

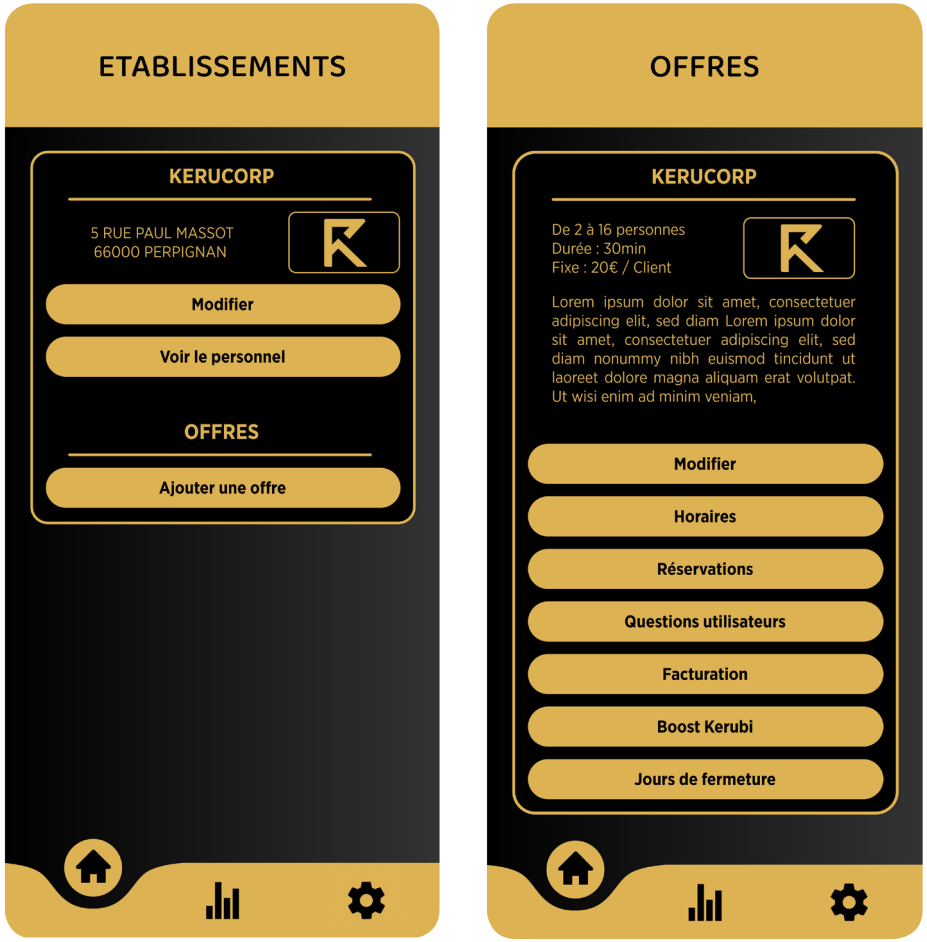
“ Être partenaire de Kerubi, c’est devenir leur lieu de rencontre ! ”

Notre mission est de réunir des partenaires de qualité pour accueillir les rendez-vous de nos utilisateurs, nous voulons ces partenaires bienveillants et variés afin de permettre la création des meilleurs rendez-vous possibles.
Ainsi et pour collaborer avec nos partenaires, nous avons créé l’application mobile **Kerubi Partners** qui permet à toute entreprise ou association accueillant du public de proposer ses services aux utilisateurs de **Kerubi Rendez-Vous**. Cette application nous permet de comprendre les besoins et les spécificités de nos partenaires aussi différents soient-ils.

Pour mettre en place le partenariat avec **KeruCorp**, l’entreprise intéressée doit télécharger l’application sur le Play-Store ou l’App Store, l’application lui permet ensuite de nous présenter ses établissements, ses staffs qui utilisent l’application ainsi que l’offre de service disponible dans chaque établissement.



Pour chaque établissement, il sera demandé de choisir une catégorie.



PARTENARIAT

“ Vous comprendre pour mieux vous présenter ! ”

Ensuite, l’entreprise peut renseigner l’offre de service qu’elle souhaite rendre disponible. Elle peut ajouter des tags pour personnaliser son offre et faciliter sa recherche par nos utilisateurs, certaines spécificités de l’offre peuvent être mises en avant, comme :

En équipes

Gratuit

Événementiel

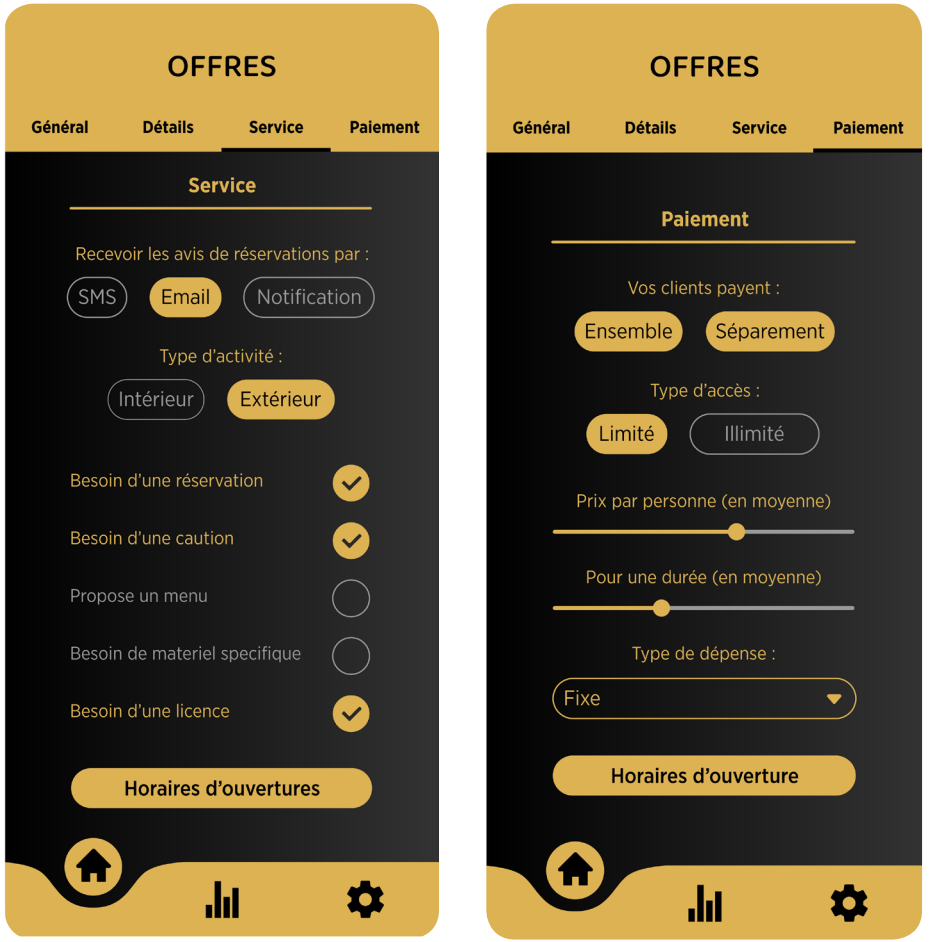
CONDITIONS D'ACCÈS

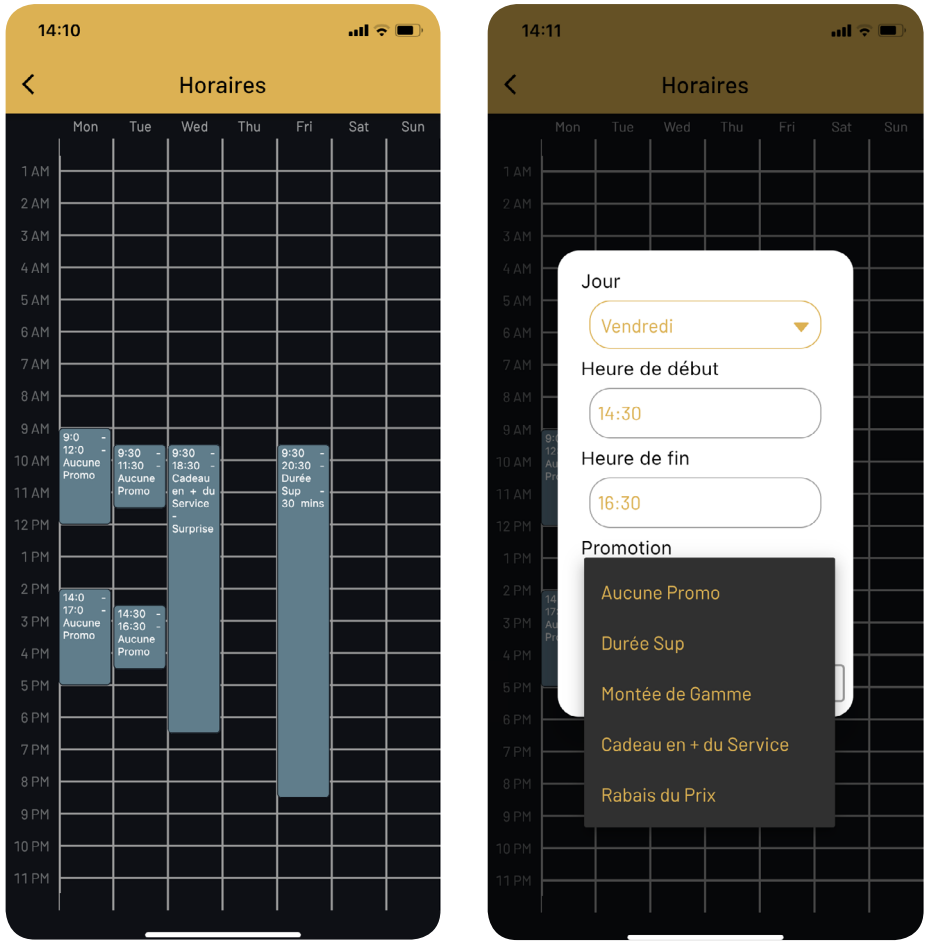
" Flexibilité et Visibilité gratuite "

Pour chaque offre, l'application permet de présenter le service, la politique tarifaire et les conditions d'accès au service.

Lorsque des utilisateurs décident de se rencontrer chez le partenaire, nous lui notifions et / ou lui réservons des accès pour le compte des utilisateurs en fonction de sa politique d'accès.

Finalement, c'est quand ces informations sont complétées et que des horaires d'ouvertures sont renseignés que le partenariat peut débuter. Nous pouvons alors rendre le partenaire visible sur la carte de l'app **Kerubi Rendez-Vous.**





APPORT D'AFFAIRES

" Une boîte à outil qui s'adapte à vos choix ! "

Notre but est de permettre au partenaire de maîtriser l'apport d'affaires issu de la collaboration, il peut donc modifier l'accessibilité de son service à son souhait (tant que cela ne perturbe pas les réservations courantes). Il peut appliquer des discounts sur son offre, créneau par créneau, le partenaire peut utiliser des promotions (*Rabais du Prix, Prolongation de la session, Amélioration de la Session, Cadeau*) ou non.

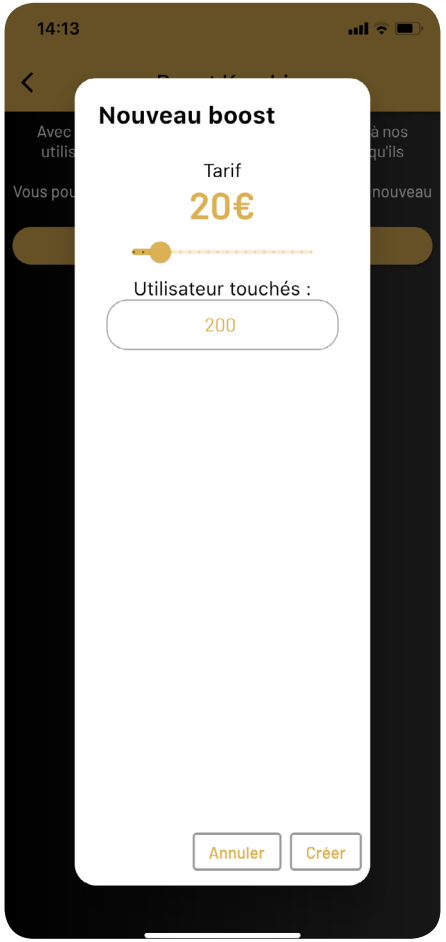
Le but de ces promotions est d'orienter le flux de nos utilisateurs sur les moments économiquement opportuns pour le partenaire. Il peut aussi s'en servir pour mettre en lumière ses événements hors-du-commun et surtout ses services lorsqu'ils sont pleinement disponibles.

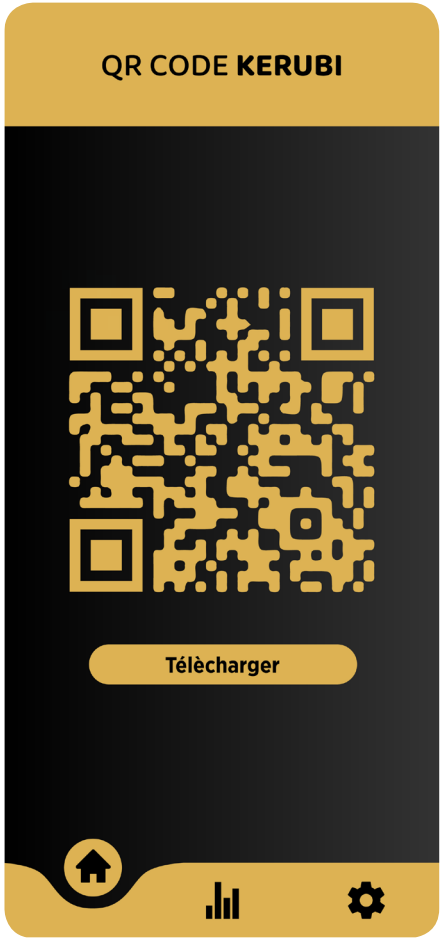
PARTENAIRES ACTEURS

“ Enquêtes de satisfaction et BOOSTs Kerubi ! ”

L’application donne aussi la possibilité au partenaire de mener ses propres enquêtes de satisfactions au travers des debriefings du chérubin **Kerubi** et ce de manière gratuite. En outre, l’application permet au partenaire d’acheter des BOOSTs **Kerubi** pour être présentés aux utilisateurs susceptibles de s’inviter chez lui avant même qu’ils ne se retrouvent devant la carte locale des sorties (où une nouvelle concurrence apparaît).

Finalement, même s’il l’organise, le système **Kerubi** ne facture pas les sorties à ses utilisateurs, nos utilisateurs restent les clients de nos partenaires, le partenaire facture nos utilisateurs et garde la note !





NOTRE COLLABORATION

“ Suivre, compter et assurer nos apports ! ”

Afin de décompter nos apports et de facturer nos services au partenaire, nous lui fournissons un QRCode grâce à l’application, il faudra le rendre disponible à l’encaissement pour que nos utilisateurs puissent le scanner et valider leurs passages, sans quoi nous ne saurons collaborer.

Concernant le coût de notre collaboration, comptez 10% du CA apporté. Notre collaboration, notre image et la visibilité sont gratuites, en revanche, nous facturons nos apports. Les conditions tarifaires de nos partenaires étant très variées et nos utilisateurs pouvant changer de plans, nous nous adaptons pour garantir la collaboration et sa non sur-facturation, notre objectif est et restera de faire gagner 9€ à nos partenaires quand nos utilisateurs en dépensent 10.

ÉTAT D'AVANCEMENT

" Des bases solides pour évoluer de manière pérenne ! "

Nous aurions aimé être prêts pour la Saint Valentin 2022, le souci du détails nous a éloigné de cette date, concrètement, nos applications sont prêtes, Kerubi Partner est téléchargeable sur le PlayStore et à la demande sur l'App Store.

Quant à Kerubi Rendez-Vous, il nous faut plus de partenaires dans les P-O pour pouvoir lancer l'application convenablement, nous avons prévu des inscriptions que nous publierons sur nos réseaux sociaux au moment opportun d'ici cet été. C'est pourquoi nous organisons ces événements de lancement, pour mettre en phase les deux produits qui composent Kerubi. Nous pourrons ainsi donner à ce nouveau marché de la réservation de service pour le compte de personnes qui ne se connaissent pas encore, des bases solides pour évoluer de manière pérenne.

PERSPECTIVE D'ÉVOLUTION

" Nous souhaitons devenir une belle et robuste licorne ! "

La **KeruCorp** souhaite voir les choses en grand. D'un projet monté dans un garage, nous souhaitons devenir une belle et robuste licorne. Le paradigme que nous mettons en avant dans cette nouvelle ergonomie de rencontre en ligne est notre faire-valoir. Il pourra évoluer, que ce soit dans la typologie des rendez-vous que nous gérons, qui pourrait plus tard intégrer des voyages et des séjours ou dans sa facturation. L'organisation de voyage pour l'exemple impliquerait la prise de nouveaux statuts pour l'entreprise, ou la création de filiales pouvant s'engager dans la facturation de ces séjours.

Selon le dynamisme de ce nouveau marché, il sera peut-être intéressant pour nous de mettre en place une monnaie de type NFT* spécialement dédiée aux sorties Kerubi et faire de nos coûts de production une ressource. Ce genre d'évolution n'est pas à prendre à la légère et reste à l'heure actuelle qu'une lointaine perspective d'évolution, mais nous gardons en tête que de bons résultats nous obligeraient à reconsidérer ces perspectives !

*NFT : Non Fongible Tokens

LE PRINTEMPS DU LANCEMENT
KERUBI 2022

CONTACT

PRÉSIDENT DIRECTEUR GÉNÉRAL
Arnaud FEIGE

Arnaud.feige@kerucorp.com
+33781571550