# Projet Kooskoos.com

Travaillant à la création et au développement d’une Startup Internet basée sur le principe des auctions à forte valeur ajoutée et du first mover advantage, notre équipe est actuellement à la recherche d’un complément de financement à hauteur de 3 M€.

Notre beamer ratio devant devenir très rapidement l’un des plus élevés du marché, notre burning rate devrait séduire les investisseurs les plus prudents. En effet, notre étroit partenariat avec plusieurs entreprises déjà présentes sur le NASDAQ devrait nous autoriser un IPO très rapide et un spin-off sans égal.

## Les points clés de notre projet

Le facteur clé de succès de notre positionnement concurrentiel sur le marché des net-incubateurs est basé sur une maîtrise totale de la chaîne de valeur et du business process, dans un environnement b2b, global et innovant.

Pour ce faire, nous avons mis en place une synergie de compétences dédiées, garante d'une intégration verticale synonyme de time-to-market. Nos concurrents n'auront même pas commencé à rédiger leur business plan que nous aurons déjà mis en production un site convivial avec du Flash et de la techno, pour faire CSP+, moderne, urbain et 8% top IPSOS. Comme vous l’avez déjà compris, notre objectif est clairement de nous positionner de manière hyper-différenciée sur ce marché, en mettant en avant la capacité d'interdépendance de l'effet normatif du premier entrant ou du dernier entré.

Côté promotion, nous envisageons une campagne de pub sur mesure avec du 4X3 dans le métro et sur les taxis, méthode hyper-novatrice et décalée. Sans oublier des spots de pub en rotation infernale avec des images subliminales qui feront exploser les accès à notre site.

En effet, notre objectif n'est pas uniquement de développer le trafic mais également notre notoriété envers tous les petits épargnants à 30 K€/an qui, à très court terme, se battront pour acheter comme des petits pains nos actions lors de notre introduction en bourse sur le second marché (prévue pour la fin de l’année).

Ainsi, c’est armés de toutes les garanties d’un back-to-cash rapide et d’une valo élevée lors de notre prochaine IPO que nous avons le plaisir de vous proposer de nous rejoindre dans cette aventure sans risques, moderne et innovante, menée par une équipe jeune et dynamique qui sait vivre avec son temps.

Afin de faciliter l’accès à la Net-économie aux investisseurs français, nous avons fixé le ticket d’entrée à seulement 1 M€. Les demandes doivent nous être transmises par e-mail et avant la date de clôture fixée au 15 juin 2003, date de notre prochain tour de table.

## Notre Business plan

Par sa raison sociale, la sus-nommée société, se dénomme KOOSKOOS.COM et sera introduite en bourse par JKAB Financial Investor & NetAdvisor à la fin de l’année.

Le Board, ainsi que l'équipe dirigeante, est essentiellement composé d'entreprenautes et sont pour la plupart des collaborateurs dont l'expérience et la haute valeur ajoutée ne sont plus à démontrer. D'ailleurs le ratio MBA/Tête au sein de la société (qui est particulièrement très bon) démontre clairement ces objectifs.

Installé dans le Sentier, la société KOOSKOOS.COM possède une implantation privilégiée qui lui confère une aura remarquable et un gage de sérieux authentique. Cet emplacement savamment choisi par les plus grands conseils en positionnement géostratégique de Kasskooye.com assure à KOOSKOOS.COM une visibilité on-line et above-line sans précédent. Quant aux locaux, qui sont encore virtuels, ils permettront bientôt à KOOSKOOS.COM d'accueillir à coup sûr les compétences nécessaires ainsi que les personnes qui les composent.

Après appel d'offre auprès des plus grandes agences de communication, il a été décidé que la marque KOOSKOOS.COM serait représenté par une illustration. Son image sera alors véhiculée par l’amusant faciès d’un troll, d’un gnome ou encore d’un nain de jardin.

Clairement, la cible de KOOSKOOS.COM peut être résumée ainsi : ce sont les internautes, sans discrimination de langue ou de race, soit un public actuellement estimé à 200 millions de personnes. Bien entendu, le customer-care est un facteur optimant qu'il convient de suivre au fur et à mesure, sur un terme qui peut aller de court à long, en passant par moyen (ou vice-versa). Ainsi la cible pourra évoluer sur un mode itératif et le concept avec.

Le hot-point de ce projet est la définition d'un business model qui permette de donner à l'ensemble des objectifs un sens et une orientation stratégique intrinsèquement prédominante. KOOSKOOS.COM est un site du type e-grenier & e-links dont tous les aspects de paiement en ligne seront assurés à l'aide du système Brinks. Son aspect extrêmement novateur est garanti par le fait qu'il soit complètement copié sur un site américain et grâce à des concepts révolutionnaires (des baromètres instantanés), il devrait rapidement s'imposer comme le site avec le plus de pub dans son domaine.

Différents types de solutions sont envisagées afin de financer la seconde phase du projet KOOSKOOS.COM, en particulier la technique du strategic cobranded partnerships. Ce qui devrait permettre d'atteindre un rythme d'équilibre (en correction des variations dues à la hausse et la baisse, le tout étant calculé sur une base de la moyenne - approximativement la somme des totaux divisée par nombre d'items correspondants au total entrant en ligne de compte) à la date échue non-dérogeable suivante : été 2005.

## Conclusion

Un grand homme a déclaré il y a fort longtemps que "Celui qui, après avoir été négligent, devient vigilant, illumine la terre comme la lune émergeant des nuées". Cette sagesse ancestrale résume on ne peut mieux la vision éclairée d'un Internet novateur, et c'est en tout cas ce que prévoient les plus éminents exégètes de la NetEconomie.

Pour consulter notre site Web :

Pour nous contacter par e-mail :