



BUSINESS PLAN

APPLICATION MOBILE SPORT-SANTÉ

Coordination sportive et engagement communautaire

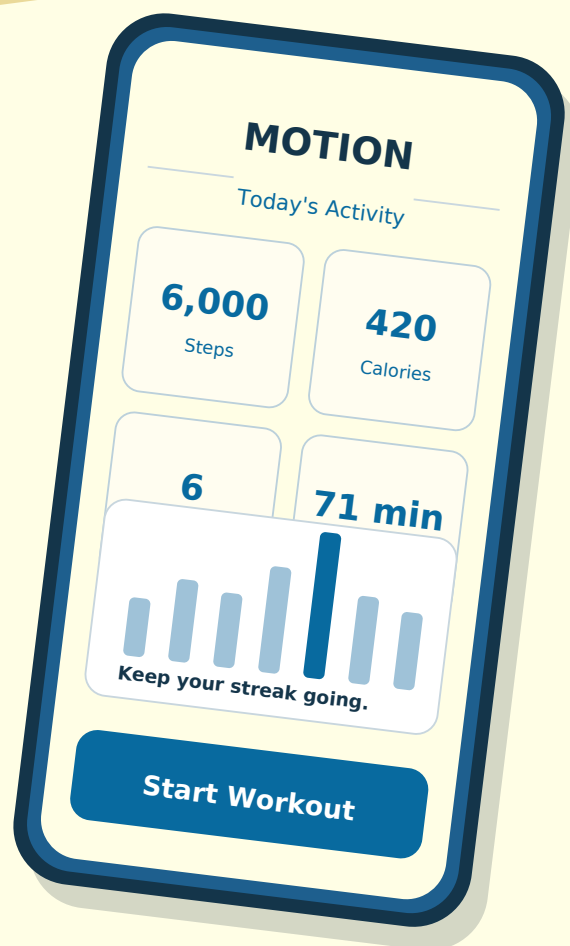
BOUGEZ, ENSEMBLE !

Projet académique fictif | Paris, France | 2026

Aliénor Guibert · Isabelle Leveau · Agnès Kadjite · Mélissa Barcelo

À PROPOS

Les tarifs, indicateurs et scénarios financiers sont des hypothèses de travail, et non des résultats commerciaux réels.



Organiser une sortie sportive entre amis devrait être simple. En pratique, les messages dispersés, les réponses floues et les annulations de dernière minute transforment souvent une envie de bouger en mini-projet logistique.

Motion transforme trois signaux humains - disponibilité, énergie et proximité - en décisions sportives rapides. L'application aide les groupes déjà constitués à proposer un lieu, voter, adapter l'intensité et prévoir un plan B météo.

CIBLE PRIORITAIRE Communautés sportives Running, vélo, escalade, CrossFit, randonnée, danse et padel.	PROMESSE 2 minutes Centraliser la décision collective et réduire les échanges inutiles.	MODÈLE Freemium hybride Abonnements, paiement ponctuel, commissions, clubs et partenariats.
ZONE PILOTE France Un lancement local avant une extension progressive.	DIFFÉRENCIATION Groupes existants Organiser les amis et communautés, plutôt que la rencontre entre inconnus.	POSITIONNEMENT Sport-santé Coordination, gamification, prévention et engagement communautaire.

La proposition en une phrase

Motion transforme le chaos des groupes WhatsApp en rendez-vous sportifs clairs, adaptés au groupe et au moment.

Mission

Rendre l'organisation des rencontres sportives entre connaissances simple, claire et naturelle.

Vision

Devenir l'outil de référence pour coordonner des communautés actives, sans dépendre des réseaux sociaux traditionnels.

LE PROBLÈME

Trop d'échanges pour décider

Les messageries ne prennent pas en compte la disponibilité, l'énergie, l'intensité souhaitée ou la météo. La charge mentale repose souvent sur l'organisateur.

L'OPPORTUNITÉ

Un usage naturellement récurrent

Les groupes sportifs prennent souvent les mêmes décisions. Un outil spécialisé peut simplifier l'organisation avant même de mesurer la performance.

Le parcours Motion

1

État du groupe

2

Propositions

3

Vote

4

Coordination

5

Mouvement

Fonctionnalités clés

Organisation simplifiée

Lieu, horaire, activité et intensité réunis dans une même proposition.

Coordination intelligente

Disponibilités, relances automatiques et plan B météo.

Décision collective

Vote rapide pour sortir des discussions interminables.

Gamification utile

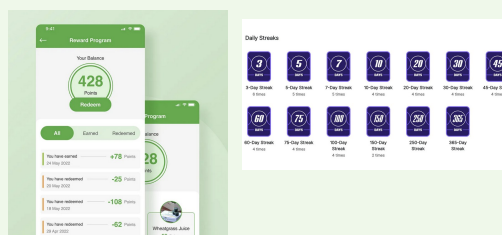
Défis, séries, points et récompenses pour soutenir la régularité.

PERSONA PRINCIPAL

Constance, 27 ans

Running club amateur · organisatrice régulière
Perd du temps sur WhatsApp, reçoit des réponses vagues et doit relancer le groupe.

Bénéfice attendu : gagner du temps et obtenir une décision claire avant chaque sortie.



Choix stratégique

Motion se situe entre la messagerie généraliste, l'application de rencontre sportive et l'outil de gestion de club. Sa différence : aider un groupe existant à décider rapidement, avec un niveau de simplicité adapté aux usages amateurs.

Lecture concurrentielle

Solution	Groupe existant	Décision rapide	Énergie / météo	Gestion légère
Messageries	Oui	Faible	Non	Oui
Apps de rencontre sportive	Non / mixte	Variable	Rare	Oui
Outils de clubs	Oui	Moyenne	Rare	Plus lourd
Motion	Oui	Forte	Oui	Oui

Avantages compétitifs

Compréhension immédiate

Un produit simple, accessible sans démonstration préalable.

Groupes existants

Une coordination entre amis, pas une rencontre entre inconnus.

Contexte réel

Énergie, disponibilité, proximité et météo intégrées à la décision.

Rétention naturelle

Sorties récurrentes, défis et récompenses créent une boucle d'usage.

Point de vigilance

La gamification, le bien-être en entreprise et l'assurance santé doivent rester des phases de développement. Le cœur du produit reste la coordination sportive entre groupes existants.

Le principe est simple : l'organisateur ou la structure qui bénéficie directement de l'outil paie ; les participants peuvent rester gratuits pour faciliter l'adoption par invitation.

Offre	Tarif indicatif	Logique	Valeur
Organizer	3,99 € / mois 29 € / an	Abonnement	Fonctions avancées pour le membre qui crée les sorties.
Sortie Premium	2,49 € / sortie	Paieement ponctuel	Disponibilités, relances, plan B et partage d'itinéraire.
Commission	5 à 15 %	Sur réservation	Part prélevée sur une salle, un cours, un coach ou une activité.
Club / Team	79 € / mois 699 € / an	Abonnement B2B	Espace dédié, sorties récurrentes et communication de groupe.
Local Partner	200 à 1 000 € / mois	Sponsoring	Visibilité locale auprès de communautés actives.

Logique de montée en charge

PHASE 1

Organisateur

Monétiser le gain de temps et la coordination.

PHASE 2

Réservations

Connecter Motion aux lieux et activités déjà payants.

PHASE 3

Clubs et B2B

Étendre l'outil aux communautés plus structurées.

Hypothèse prioritaire

Avant d'élargir le modèle, Motion doit d'abord vérifier que les organisateurs perçoivent un gain de temps suffisant pour payer.

Axes de communication

Contenu authentique

Témoignages, routines, nutrition et récupération.

Micro-influence

Coachs, clubs pilotes et ambassadeurs locaux.

Réseaux sociaux

Instagram, TikTok, YouTube et LinkedIn sport-santé.

Gamification

Streaks, challenges, classement et parrainage.

Messages clés

MESSAGE 1

Organisez. Votez. Bougez.

Une promesse fonctionnelle et immédiate.

MESSAGE 2

Moins de messages. Plus de mouvement.

Le problème et le bénéfice dans une formule.

MESSAGE 3

Bougez, ensemble !

La dimension sociale au cœur de la marque.

Motion x Miche

Motion apporte la technologie de motivation quotidienne et l'engagement communautaire ; Miche, acteur fictif de l'assurance santé digitale, apporte son écosystème santé et sa relation client.

VALEUR POUR MICHE

Prévention active

Créer un lien quotidien avec les assurés, au-delà des moments de soin.

VALEUR UTILISATEUR

Motivation récompensée

Recevoir des avantages en échange d'objectifs de mouvement.

Proposition pilote

Un test de trois mois avec défis, objectifs d'activité et récompenses. Les indicateurs suivis : activation, participation, rétention et satisfaction.

Daily Streaks



Feuille de route sur 12 mois

Étape	Priorité	Actions
J1	Lancement	Landing page, vidéo manifeste, premiers inscrits.
M1-M3	Fondations	Onboarding, challenge 30 jours, clubs pilotes et parrainage.
M6	Gamification	Points, badges et premiers avantages partenaires.
M9	Échelle locale	Événements, témoignages et optimisation des campagnes.
M12+	Rétention	Bilan annuel, ajustements produit et nouveau cycle.

Risques prioritaires

Positionnement trop large

Déployer par étapes : coordination, gamification, puis B2B.

Valeur premium insuffisante

Tester le gain de temps et le plan B comme fonctions payantes.

Données sensibles

Appliquer minimisation, consentement et sécurité by design.

Acquisition coûteuse

Favoriser l'invitation de groupe, les clubs pilotes et les ambassadeurs.

Principes de transition écologique

LOCAL**Proximité**

Mettre en avant les lieux et partenaires proches du groupe.

SOBRE**Utilité**

Limiter les notifications et mécaniques sans valeur.

TRANSPARENT**Preuves**

Documenter les engagements annoncés par les partenaires.

CEO & CTO · PORTE-PAROLE

Aliénor Guibert

Supervision technique, qualité, sécurité, scalabilité et coordination produit.

RESPONSABLE FINANCIÈRE

Agnès Kadjite

Pilotage budgétaire, viabilité économique, analyse des coûts et planification.

EXPÉRIENCE CLIENT & MARKETING

Isabelle Leveau

Satisfaction client, suivi opérationnel, organisation et résolution de problèmes.

COMMUNICATION

Mélissa Barcelo

Relations externes, stratégie de marque, marketing digital et contenus promotionnels.

Indicateurs MVP

Activation

Groupes créant une première sortie dans les 24 h.

Participation

Nombre de membres votants par groupe.

Rétention

Groupes actifs après 4 et 12 semaines.

Décision

Temps entre la proposition et le choix final.

Récurrence

Sorties organisées sur 30 jours.

Conversion

Organisateurs passant à une offre payante.

Contact projet

Motion · Paris, France · contact@motion-app.com · www.motion.com · Français / Anglais / Espagnol

Les chiffres du dossier sont des hypothèses académiques. Un lancement réel devrait d'abord tester la proposition de valeur avec quelques groupes, puis mesurer les comportements plutôt que supposer la traction.

Développement produit

MVP

Décider ensemble

Création, propositions, vote, disponibilité et météo.

V2

Revenir régulièrement

Streaks, défis, points et contenus experts.

V3

Monétiser et connecter

Réservations, clubs, partenaires et pilote B2B.

Tests prioritaires

Usage

Le groupe crée-t-il une sortie sans accompagnement ?

Rétention

L'organisation revient-elle naturellement chaque semaine ?

Paiement

Le gain de temps justifie-t-il une offre premium ?

Partenariat

Le pilote produit-il assez d'engagement pour Miche ?

Prochaine étape

Créer un prototype testable, mener des entretiens avec des organisateurs de groupes sportifs et lancer un pilote mesurant le gain de temps, la récurrence et la volonté de payer.

Motion répond à une friction simple : les groupes ont envie de bouger, mais la décision collective ralentit l'action. Le concept devient crédible s'il reste centré sur cette promesse, puis déploie progressivement la gamification, les réservations et les partenariats santé.

En une phrase

Moins de coordination. Plus de mouvement. Motion aide les groupes à passer de l'envie à l'action.