

Difficultés et Solutions par Segment de Cible

Salariés

***Difficulté :** Gérer les dépenses et épargner avec des revenus fixes*

- **Problèmes courants :**
 - Difficulté à épargner après avoir payé les factures et les dépenses courantes.
 - Manque de suivi des petites dépenses quotidiennes qui s'accumulent.
 - Absence de planification financière à long terme.
- **Solutions avec Perxonomiz Lite :**
 - **Plan d'épargne :** Perxonomiz Lite permet aux utilisateurs de configurer des plans d'épargne, garantissant ainsi que l'épargne soit priorisée avant que les fonds ne soient utilisés pour d'autres dépenses.
 - **Suivi des dépenses mensuelles :** L'application aide les utilisateurs à suivre chaque dépense, des plus grandes aux plus petites, en les catégorisant automatiquement. Cela permet de visualiser où l'argent est dépensé et d'identifier les domaines où des économies peuvent être réalisées.
 - **Planification financière :** Perxonomiz Lite propose des outils pour établir des budgets mensuels et annuels, ainsi que des objectifs financiers à long terme, tels que l'achat d'une maison ou la planification de la retraite. En suivant régulièrement ces plans, les salariés peuvent mieux gérer leurs finances et assurer leur stabilité financière future.

Étudiants

***Difficulté :** Gérer un budget limité et éviter les dettes*

- **Problèmes courants :**
 - Gestion difficile des finances avec des ressources limitées, souvent en raison de frais de scolarité et de coûts de vie élevés.
 - Manque d'épargne pour un objectif long terme.
 - Manque de discipline financière et de planification des dépenses.
- **Solutions avec Perxonomiz Lite :**

- **Suivi des dépenses quotidiennes** : Perxonomiz Lite permet aux étudiants de suivre leurs dépenses quotidiennes en temps réel, de manière simple et intuitive. En catégorisant les dépenses, ils peuvent voir exactement où leur argent va et ajuster leurs habitudes de consommation en conséquence.
- **Planification des dépenses importantes** : L'application aide à prévoir et à planifier les dépenses importantes, comme les frais de scolarité, les livres, et autres frais académiques. Cela permet aux étudiants de mieux gérer leurs ressources et d'éviter les surprises financières.
- **Plan d'épargne** : Perxonomiz Lite permet aux étudiant de configurer des plans d'épargne, garantissant ainsi que l'épargne pour planifier des objectifs à long termes.

Jeunes Entrepreneurs

***Difficulté** : Gérer les finances personnelles et professionnelles*

- **Problèmes courants :**

- Difficulté à séparer les finances personnelles des finances professionnelles, ce qui peut entraîner des erreurs de gestion et des complications fiscales.
- Suivi insuffisant des flux de trésorerie, ce qui peut nuire à la stabilité financière de l'entreprise.
- Manque de visibilité sur les dépenses et revenus de l'entreprise, rendant la planification financière difficile.

- **Solutions avec Perxonomiz Lite :**

- **Séparation des finances personnelles et professionnelles** : Perxonomiz Lite permet de créer des budgets distincts pour les finances personnelles et professionnelles. Cela aide les entrepreneurs à avoir une vue claire et distincte de leurs finances dans chaque domaine.
- **Suivi des flux de trésorerie** : L'application offre des outils pour suivre les revenus et dépenses de l'entreprise en temps réel, permettant une gestion plus précise des flux de trésorerie. Cela inclut les statistiques pour visualiser les tendances.
- **Planification et budgétisation** : Perxonomiz Lite propose des fonctionnalités de budgétisation avancées qui permettent aux entrepreneurs de planifier leurs dépenses et investissements futurs, assurant ainsi une meilleure stabilité financière. Les entrepreneurs peuvent également utiliser l'application pour fixer des objectifs financiers à long terme et suivre leur progression.

Stratégies commerciale

1. Négociation avec les cabinets comptables

Objectif : *Promouvoir l'application et augmenter les abonnements via les cabinets comptables.*

- **Stratégie :**
 - Proposer aux cabinets comptables de recommander l'application à leurs clients comme un outil de gestion financière simplifiée.
 - Offrir un partenariat exclusif où les cabinets comptables bénéficient d'une commission sur chaque abonnement souscrit par leurs clients.
 - Mettre en avant les avantages pour leurs clients, tels que la gestion digitalisée des finances personnelles et des outils de suivi et d'analyse financiers précis.
- **Argumentaire :**
 - Gain de temps et réduction des erreurs pour les clients en gérant leurs finances de manière automatisée et organisée.
 - Opportunité pour les cabinets d'offrir un service additionnel à valeur ajoutée.
 - Augmentation de la satisfaction et de la fidélité des clients grâce à l'intégration de l'application dans leurs services comptables.

2. Négociation avec les responsables RH des entreprises

Objectif : *Promouvoir l'application au sein des entreprises pour son adoption par les employés.*

- **Stratégie :**
 - Proposer aux responsables RH d'inclure l'application dans leurs offres de bien-être financier pour les employés.
 - Offrir une période d'essai gratuite ou un tarif préférentiel pour les entreprises qui souscrivent à l'application pour leur staff.
 - Mettre en avant comment l'application peut aider à améliorer la santé financière des employés, réduisant ainsi le stress financier et augmentant la productivité.
- **Argumentaire :**
 - Avantage concurrentiel pour les entreprises en proposant un outil moderne de gestion financière à leurs employés.
 - Contribution au bien-être et à l'engagement des employés.
 - Réduction des demandes d'avances ou de prêts internes grâce à une meilleure gestion financière des employés.

3. Négociation avec les banques

Objectif : Utiliser les agences bancaires comme points de vente pour promouvoir l'application.

- **Stratégie :**
 - Proposer aux banques d'héberger des agents commerciaux dans leurs agences pour promouvoir l'application auprès des clients.
 - Offrir un partage des revenus générés par les abonnements via les agents dans leurs agences.
 - Intégrer l'application dans les offres de services financiers des banques pour aider leurs clients à mieux gérer leur épargne et leur budget.
- **Argumentaire :**
 - Augmentation de la satisfaction des clients bancaires grâce à un outil complémentaire de gestion financière.
 - Opportunité pour les banques de moderniser leur offre de services et de diversifier leurs sources de revenus.

- Renforcement de la relation client-banque grâce à une collaboration sur un produit innovant.

4. Négociation avec les universités

Objectif : *Promouvoir l'application auprès des étudiants et du personnel universitaire.*

- **Stratégie :**
 - Organiser des ateliers et formations gratuits sur l'éducation financière en partenariat avec les universités.
 - Utiliser ces formations pour démontrer l'efficacité de l'application et proposer des abonnements à tarifs réduits pour les étudiants et le personnel.
 - Inclure l'application comme un outil pédagogique dans les cours liés à la finance ou à la gestion.
- **Argumentaire :**
 - Augmentation de la littératie financière chez les étudiants, préparant ainsi les futurs professionnels.
 - Opportunité pour les universités d'offrir un outil moderne et pratique à leurs étudiants.
 - Création d'une communauté de jeunes utilisateurs qui pourraient devenir des clients fidèles à long terme.

5. Mise en place de canaux d'acquisition de prospects via une stratégie d'emailing

Objectif : *Générer des leads et convertir des prospects en clients abonnés.*

- **Stratégie :**

- Créer des listes de contacts ciblés (professionnels, étudiants, particuliers intéressés par la gestion financière).
- Concevoir des campagnes d'emailing avec des contenus attractifs et informatifs sur l'importance de la gestion financière et les avantages de l'application.
- Utiliser des offres exclusives, comme des réductions ou des essais gratuits, pour inciter les prospects à s'inscrire.

- **Argumentaire :**

- Utilisation d'analyses et de données pour segmenter les contacts et personnaliser les messages.
- Réduction du coût d'acquisition par prospect grâce à des campagnes bien ciblées et mesurées.
- Suivi et optimisation continue des résultats pour maximiser les taux de conversion.