



shop  
pins

## Problème

L'offre de livraison en ligne est **abondante**, érode la **valeur perçue** par les clients et **fragilise** la **stabilité** du revenu des commerçants



Des clients **ultra volatils**  
plus exigeants quant au **prix** et à la  
simplicité du parcours



Des restaurants & commerces qui  
peinent à **capturer** et **fidéliser** les  
clients

# La taille du marché de la **livraison en ligne** en **Océanie** atteindrait **€4.5bn** en 2026

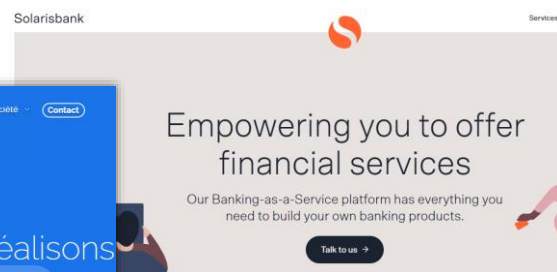
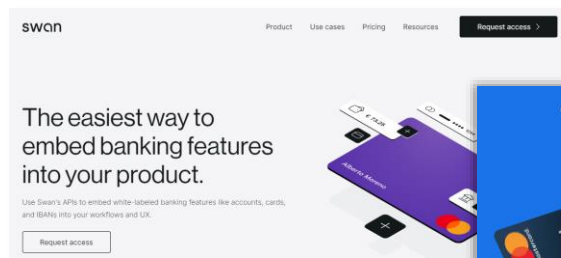
- Nous avons une grande opportunité de **capter** une clientèle **avertie** et **avide** des services en ligne
- Le marché mondial de la livraison alimentaire en ligne a **doublé (2x)<sup>(1)</sup>** post COVID 19\* et continue sa croissance folle

Marché\* adressable  
de livraison

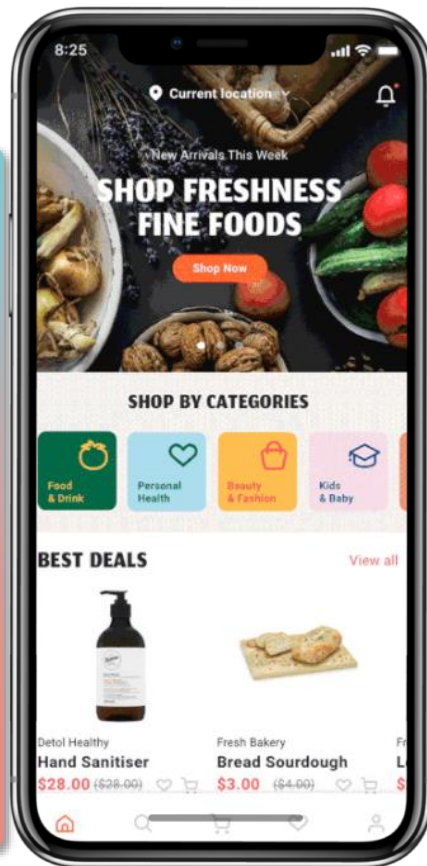
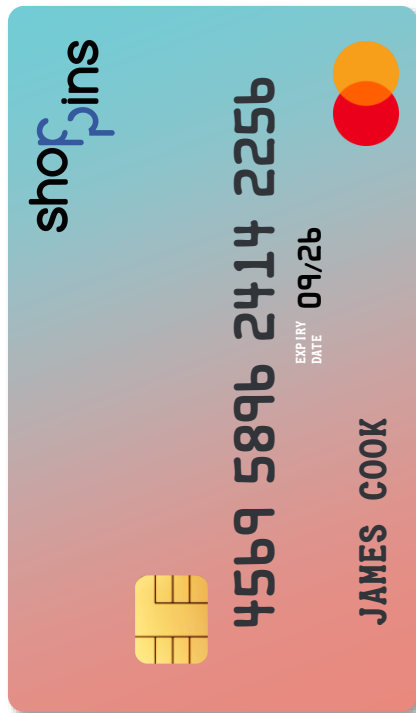
€750m en 2021

€4.5bn en 2026

La **banque embarquée\*** est la révolution qui **démocratise** l'accès à une **infrastructure bancaire digitale** pour les marketplaces



Shoppins est la première **markteplace** de **livraison** avec une **offre bancaire** dédiée



Marketplace

Restaurants

Hypermarchés

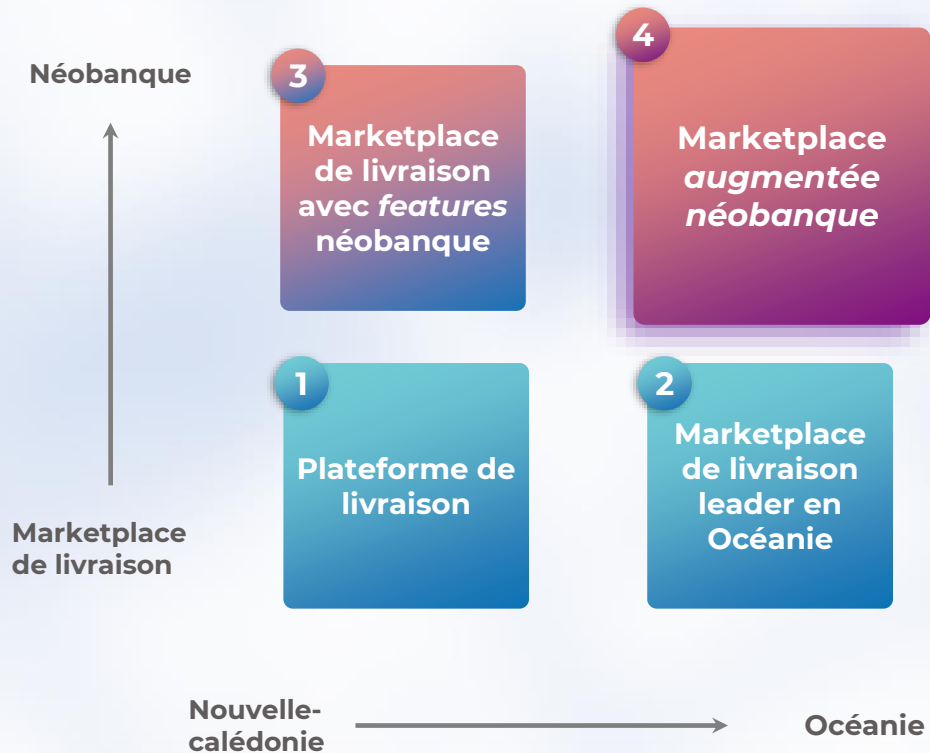
Commerces

Néobanque

Cashbacks

Cartes de débit

Comptes bancaires



### 1

# Nous **consolidons** notre offre de livraison en Nouvelle-calédonie

- Extention du **maillage géographique**
- **Elargissement de l'offre** vers les hypermarchés, commerces de proximité, producteurs locaux
- **Recrutement** des équipes opérationnelles

### 2

# Nous ouvrons la plateforme à **Tahiti** et en **Australie**

- **Recrutement** des équipes opérationnelles
- **Campagnes** de marketing digital agressives

3

Nous lançons les **cashbacks** et **cartes bancaires** pour notre clientèle

- Le cashback a été testé et augmente de **5%-10% le panier moyen** à la commande, et réduit le CAC\*
- Mise en place du **cashback d'influence** pour stimuler l'acquisition client
- Cartes bancaires pour **capturer** nos clients

(\*) Coût d'acquisition client,

Le **cashback** est une tendance de fonds **émergente** et envisagée par les fintechs



PayPal says, and along with the ability to “shop through the in-app browser.” Those savings extend outside of PayPal as well. You can clip coupons for use anywhere PayPal is a payment option online. **PayPal is also working on a loyalty program that offers cashback and “shopping credit” on eligible purchases made with PayPal.** The addition of coupons is similar to **the one Google made with Google Pay last year.**

Techcrunch le 21/09/2021

R

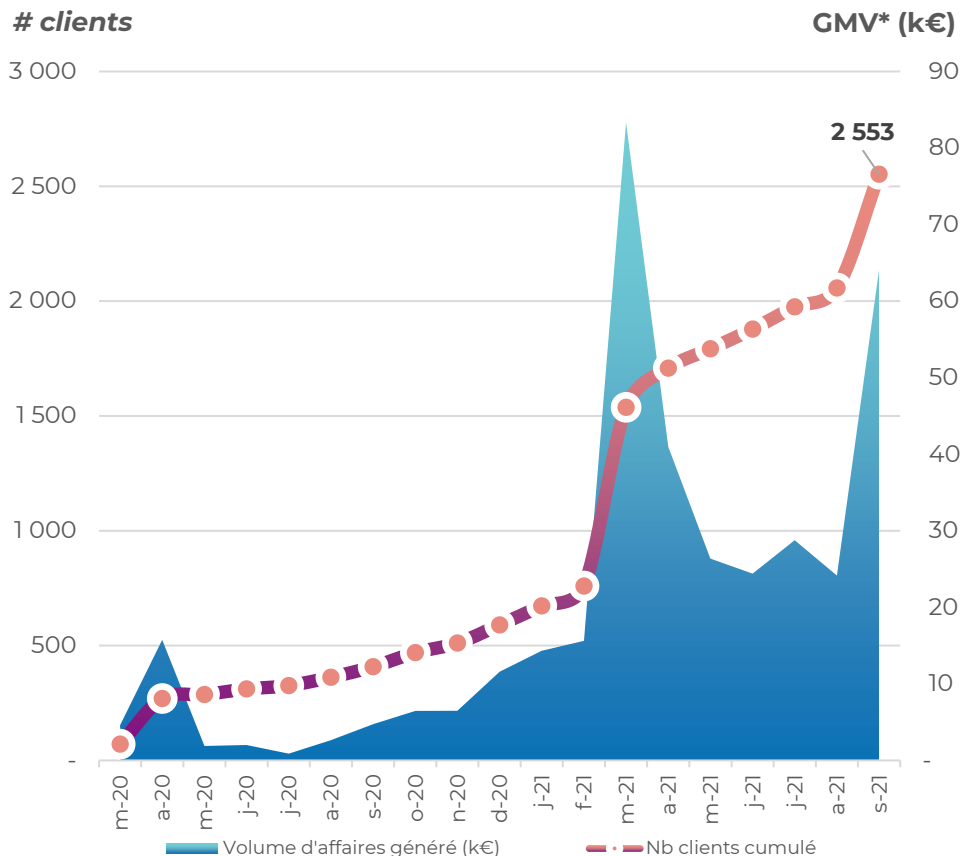
**Revolut takes a junket into travel booking with a 10% cashback product**

Business insider le 06/09/2021



# Notre GMV\* croît de **+25%** par mois avec une acquisition **100%** organique

- Base clients de **2.5k** à Sept21 soit **+16%** par mois\*\*
- **GMV\*** de **€64k** en Sept21, **€380k** depuis le lancement
- **70%** des commandes du mois sont effectuées par des clients **récurrents**



(\*) Gross Merchandise Value = Volume d'affaires

(\*\*) Calculé sur les 12 derniers mois

# Notre modèle est **lean** grâce à nos partenariats de premier plan

- **Complexité technologique maîtrisée** et variabilisation du coûts de développement
- **L'excellence opérationnelle** assurée par des équipes internes
- Forces de **développement commercial** internes



(\*) Partenaires potentiels, discussions en cours

(1) Bank as a Service

# La fondatrice de Shoppins est une **serial-entrepreneure expérimentée**



## Lenka Galinié, CEO

Compétences éprouvées en e-commerce, la livraison et le paiement

- En 2020 elle crée **Covie** un service de livraison des restaurants en Nouvelle-Calédonie
- En 2019 elle crée **Cashless Prime**, une solution de paiement à destination du Tourisme de Croisière
- Première start-up **labellisée French Tech** à Paris puis ensuite attitrée Red Herring EUROPE puis GLOBAL en 2015
- **Major de promotion** de l'École Supérieure de Journalisme de Paris

## Conseils externes



## Ismael Cherkaoui

Expert finance & stratégie

- CEO fondateur de Caast Advisory
- Directeur finance chez FairMoney (2019-2021)
- Lazard, Mazars, Quadrille Capital (2014-2019)

Nous sommes en cours de levée de fonds.  
Que fera-t-on de ces fonds ?



### Conquête de l'Océanie

- **Campagnes marketing agressives** pour gagner des parts de marchés et installer la marque



### Recrutements clés

- **Commerciaux et opérationnels** pour ouvrir la plateforme aux hypermarchés et commerces
- **Développeurs tech** pour scaler la plateforme



### Mise en place des cartes de débit

- **Frais de setup** des cartes de débit Shoppins

**Shoppins** dans 5 ans sera le **premier compte bancaire** dédié pour faire ses **courses & commander en ligne**

# Contacts

Lenka Galinié

Fondatrice et CEO

[lenka.galinie@gmail.com](mailto:lenka.galinie@gmail.com)

# Appendices

# Notre plan de marche est **clair**

## 2021

- Levée de fonds **Seed**
- Développer la version Bêta de l'**application mobile Shoppins**
- Mailler l'intégralité de la Nouvelle-calédonie
- Elargir l'offre marketplace aux **hypermarchés** et **producteurs locaux**
- **Tests** puis **déploiement** du programme de **cashback**

## 2022

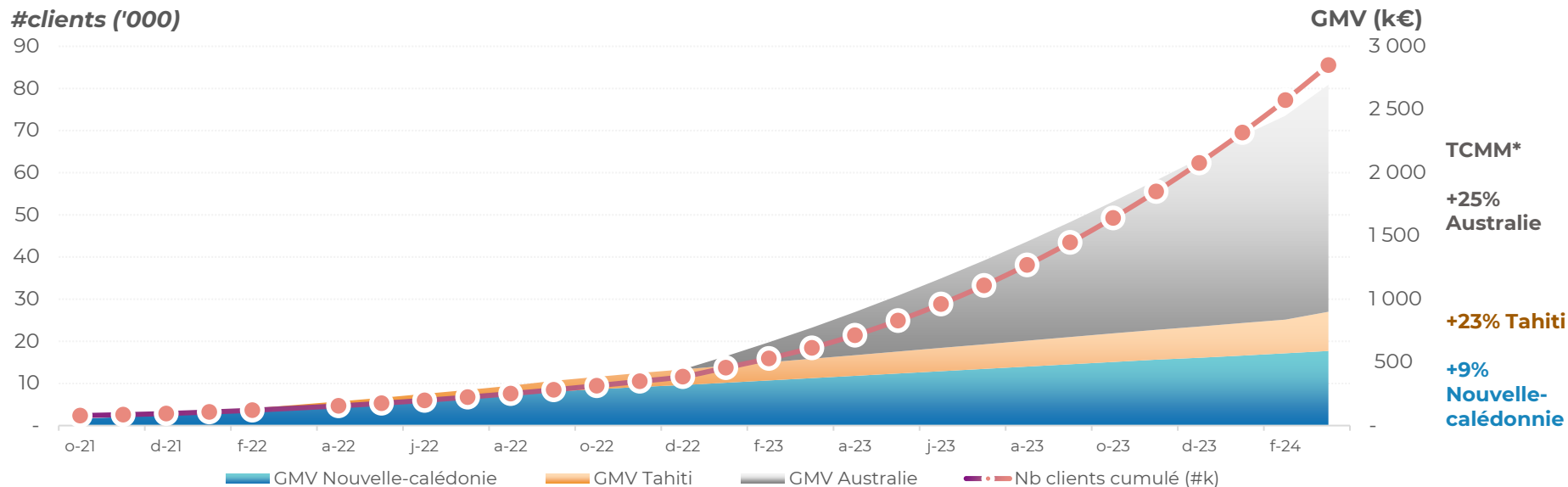
- Nouer un partenariat avec un **BaaS** et émettre les **cartes de débit Shoppins**
- Lancer la VI de Shoppins
- S'implanter rapidement à **Tahiti**
- Créer la **version Bêta** en anglais de Shoppins pour **l'Australie**

## 2023

- **Lancement** et campagne **agressive** en **Australie**
- **Levée de fonds Série A** (€XXm) pour étendre l'offre marketplace et néobanque



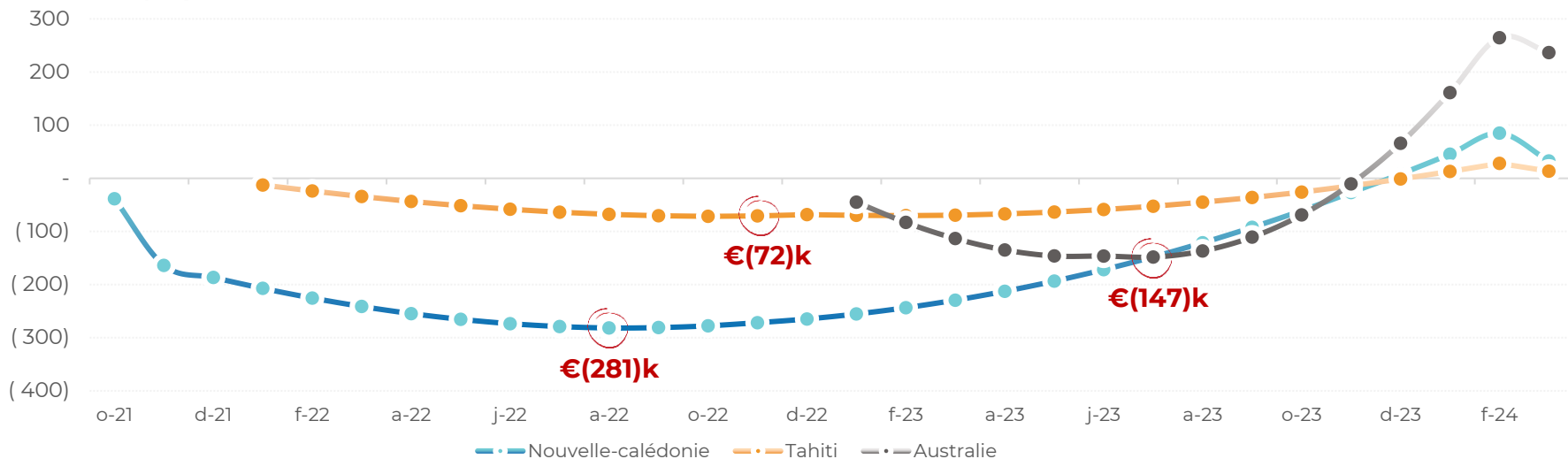
# Shoppins dispose d'une **énorme** opportunité de **croissance** en Océanie



(\*) Taux de croissance mensuel moyen

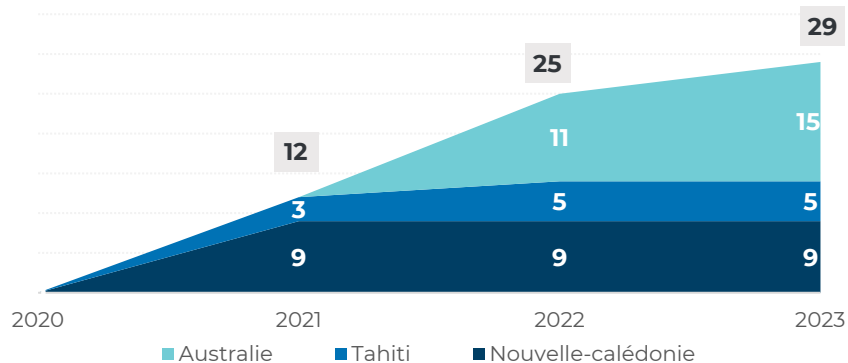
# Notre plan de développement présente un besoin de financement de **€500k**

Trésorerie (k€)



Nous envisageons un plan de recrutement **maîtrisé** et en ligne avec le modèle opératoire

Nombre d'employés par entité



Nombre d'employés par fonction

