



Chillow.

Marque d'accessoires de confort et bien être

Victor Rozand

Découverte de la solution

2022



Découverte de la solution

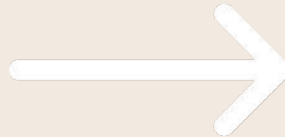
Preuves d'un besoin

2022

Mars 2023



14 000 Avis
de coussins de
grossesses



Analyse avec Chat GPT



+ de 20% ne concernent
pas la grossesse

Produit de mauvaise
qualité, pas adapté pour
le mal de dos

Construction d'un avatar
client





Problème

Mauvaise posture en télétravail

Le développement du télétravail a vu la sédentarité augmentée. Problème : il n'existe peu de solutions pour adopter des positions saines.

Douleurs, problèmes de sommeil

Les mauvaises postures responsables des douleurs sont aussi prises pendant le sommeil, ou des moments de détente quotidiens.

Découverte de la solution

Preuves d'un besoin

Benchmark et positionnement

2022

Mars 2023

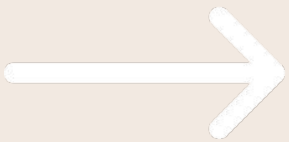
Avril 2023



Analyse de la concurrence



Aucune marque ne réalise de marketing digitale sur ce produit en France



Compétiteurs Directs

amazon

Compétiteurs Indirects

wopilo

Plufl

fatboy

Proposition de valeur

✓ Housse amovible

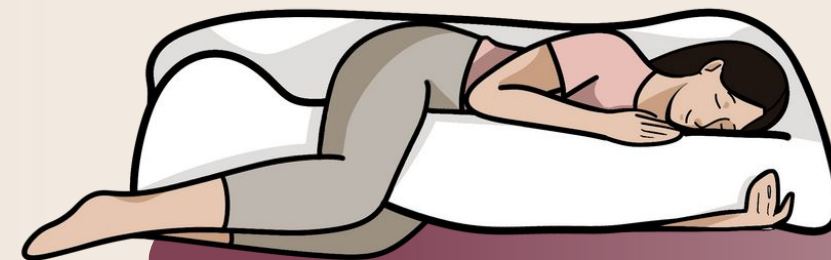


Forme qui épouse
le corps ✓

✓ Grande Taille :
140 x 80 cm

Coussin Ergonomique Polyvalent

- Soutien le dos, les cervicales les hanches
- Multiples utilisations : canapé, lit, etc...

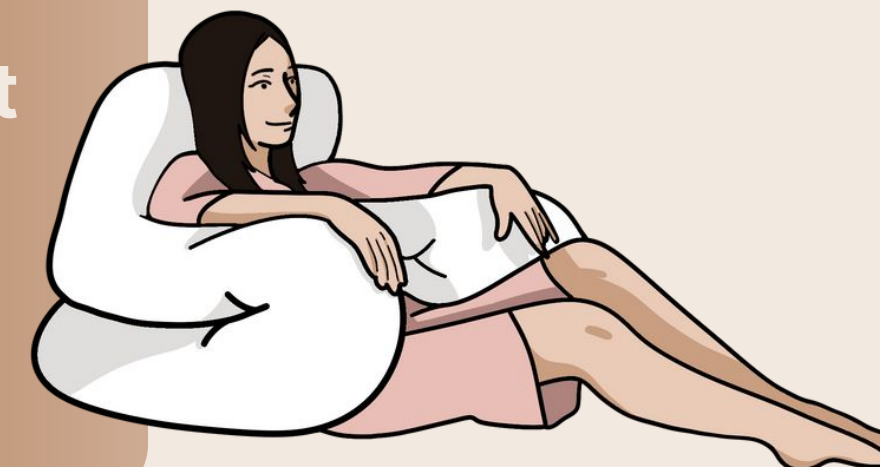


Meilleure qualité

- Housse 100% coton
- Grande taille
- Rembourrage plus confortable

Meilleure expérience client

- Différentes couleurs et matières de housse
- Packaging personnalisés
- Service client

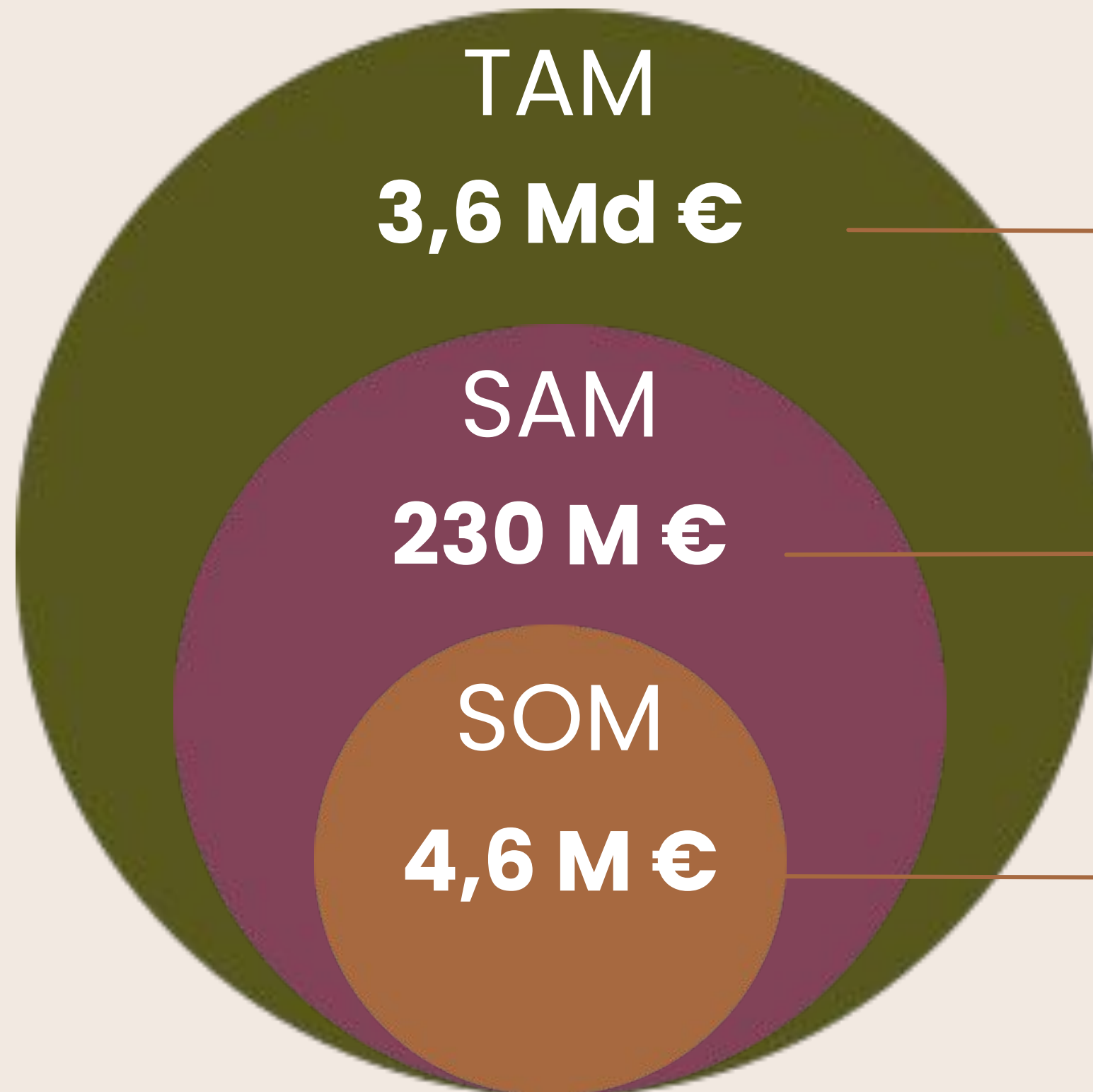


Réalisation du MVP

- Fournisseur trouvé via notre réseau
- 3 prototypes
- Un MVP début septembre 2023



Évaluation du marché



70 % des adultes français souffrent de lombalgie. La panier moyen de Chillow est 100€.

- Les femmes de 25 à 65 ans
- Acheteuses actives
- Présentes sur les réseaux sociaux
- Qui ont mal au dos

2,3 M

Objectif taux de conversion du site 2%

Marché Cible

Entretiens avec les Clients

30 Appels avec clients

50 réponses au questionnaire

Vente en B2C

80% des acheteurs sont des femmes



Claire, 30 ans

- Besoin : Confort, Se Relaxer, Fun, Cadeau à offrir
- Vie en ville, travail dans le secteur tertiaire
- Raison d'achat : Produit de qualité pour relâcher ses tensions, des moments de détente, ou offrir
- Canaux : Réseaux sociaux

(Instagram)



Sylvie, 55 ans

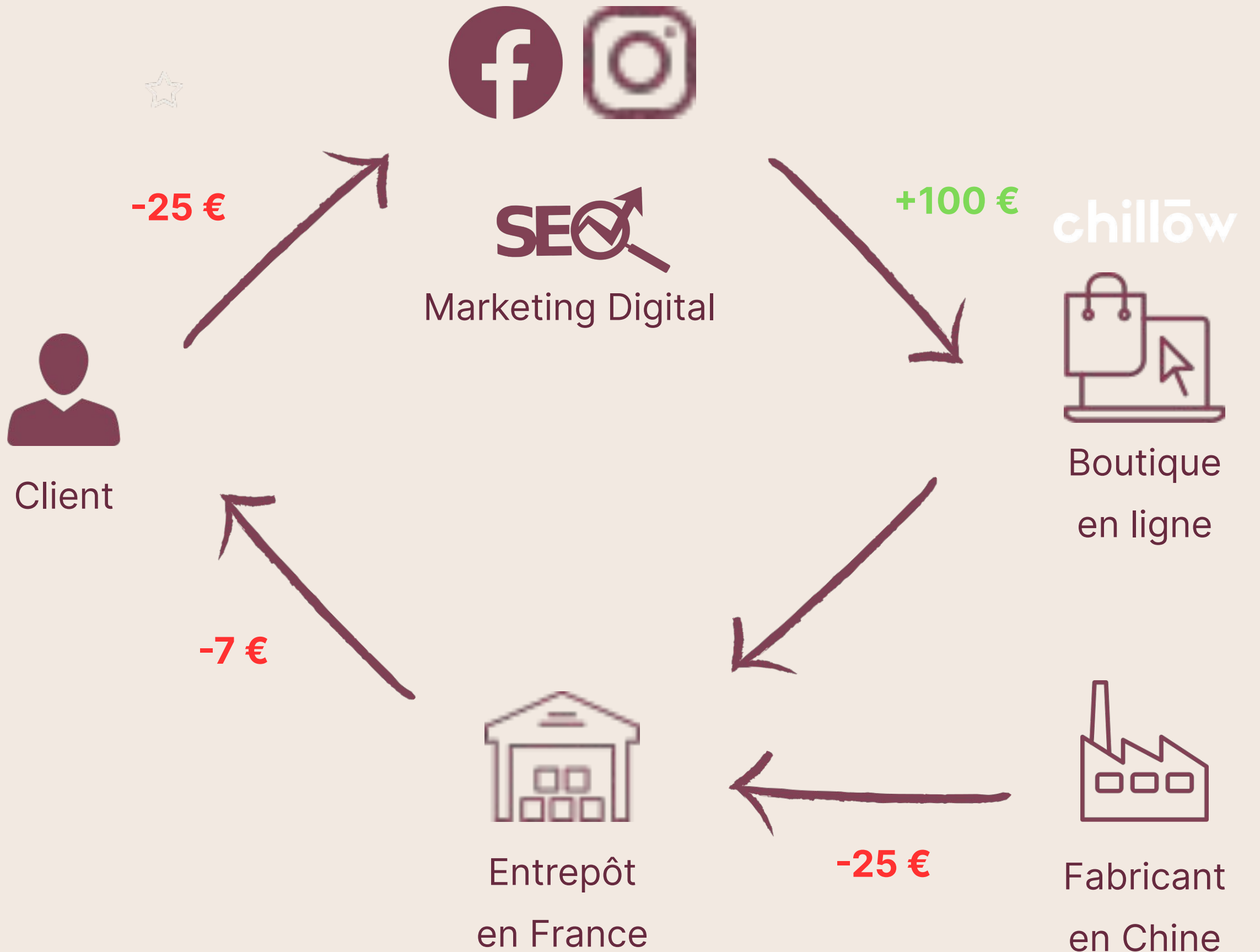
- Besoin : Mal de dos, Problèmes de sommeil
- Raison d'achat : Produit de qualité pour soulager les douleurs au quotidien ou pendant la nuit
- Canaux : Recherche internet, Newsletter, réseaux sociaux

(Facebook)

Business Model

E-commerce

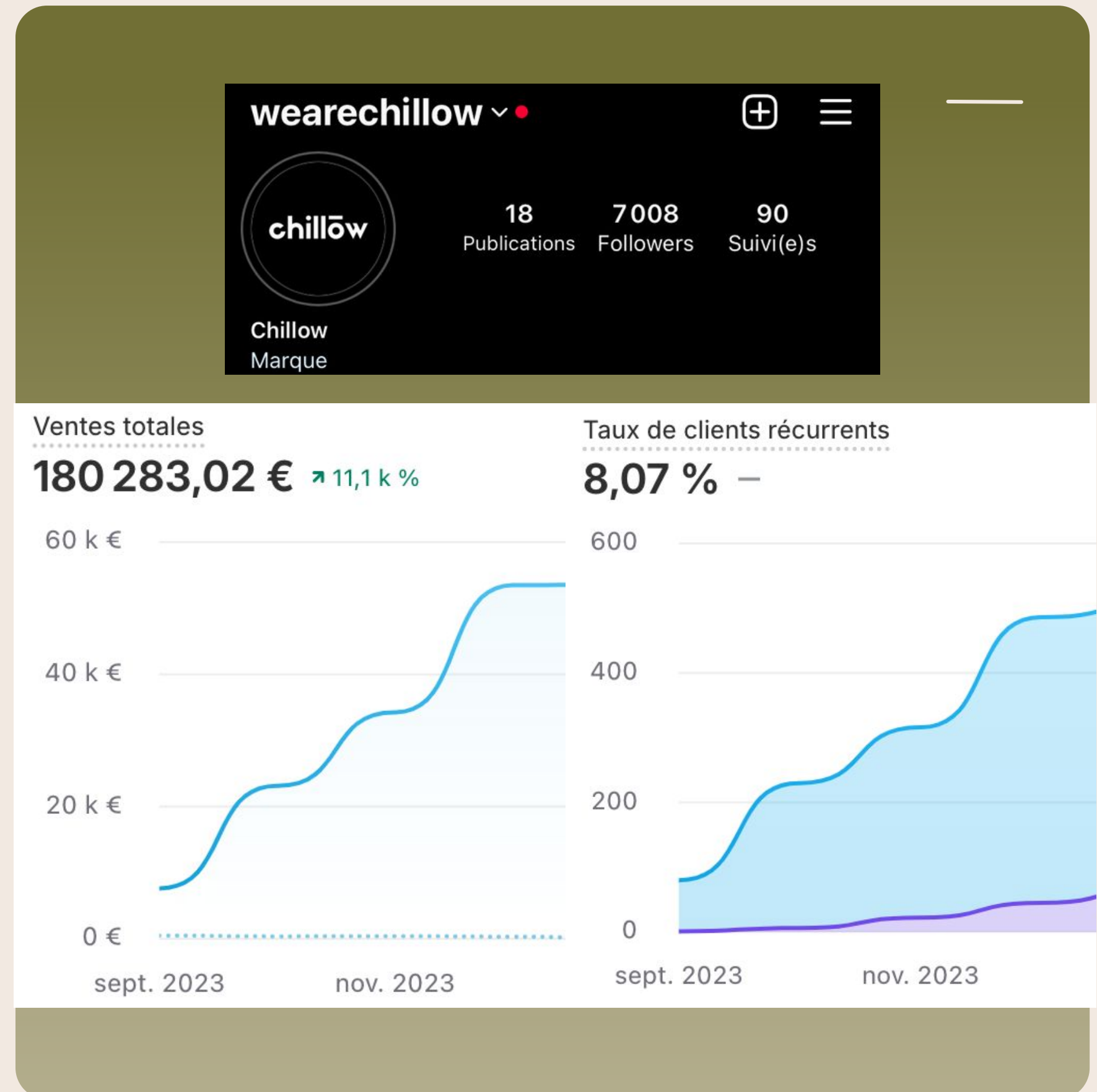
Le Business model de Chillow est celui du E-commerce, avec une promotion sous forme de Marketing Digital. La production est externalisée.



Traction

Chillow en Chiffres

- 7 k abonnés sur instagram
- 180k € de CA sur 5 mois
- 8% de clients récurrents



Notre Équipe



Victor Rozand

Co-fondateur
COO - Operationnel



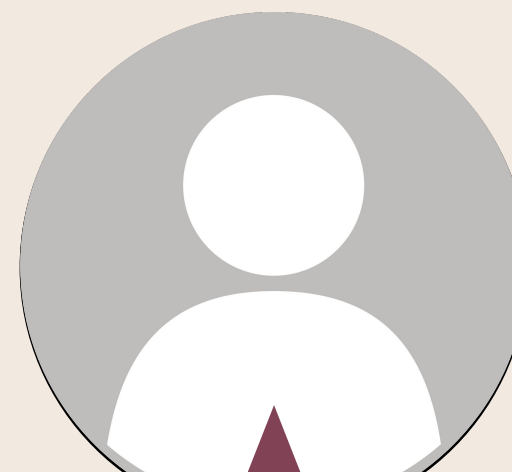
Hamza Hadeff

Co-fondateur
CMO - Marketing



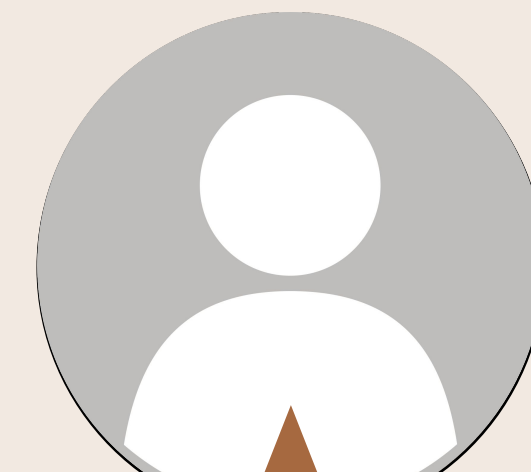
Elsa Palsky

Community Manager



Léo Favre

Customer Success
Manager



Valentin Bourdet

Customer Success
Manager

Roadmap





+33651636074



info@mychillow.fr



mychillow.fr

Merci !