

Une opportunité pour investir

14/01/2025



Business Model Canvas



Crée pour : Paypal

Réalisé par : Tisent, Laure, Justine, Clara et Louis

Date: 14/01/2025



Partenaires clés

- **Secteur bancaire et financier**
JPMorgan Chase, Visa, Mastercard...
- **Commerce électronique et marketplaces**
EBay, Shopify, Amazon, Etsy...
- **Technologie et infrastructure IT**
Google Cloud, Microsoft Azure...
- **Petites et moyennes entreprises**
Restaurants, boutiques en ligne, Xero...
- **Mobilité et services numériques**
Uber, Spotify, Netflix...
- **Acteurs des services financiers émergents**
Stripe, Adyen, Klarna, Coinbase...
- **Organisation non gouvernementale**
Croix-Rouge, UNICEF...



Activités clés

Créer des **expériences innovantes** qui :

- simplifient,
- personnalisent
- sécurisent les transferts d'argent, les ventes et les achats

PayPal permet aux consommateurs et aux entreprises d'environ **200 marchés** de participer et de prospérer dans l'économie mondiale



Ressources clés

Actifs matériels :

- > Infrastructures technologiques
- > Bureaux et sièges régionaux
- > Plateforme en ligne et applications mobiles

Actifs immatériels :

- > Technologie propriétaire
- > Données des utilisateurs

Actifs humains :

- > Ingénieurs et développeurs
- > Experts en sécurité informatique

Actifs financières :

- > Investissements stratégiques



Proposition de valeur

• **Problèmes à résoudre :**

- > Particulier : Sécuriser leurs données
- > Professionnel : Réduire les abandons de paniers
- > Simplifie les paiements transfrontaliers
- > Gestion des litiges

• **Avantages :**

- > Protection des acheteurs et vendeurs
- > Options de paiement diversifiées
- > Accessibilité
- > Écosystème riche

• **Fonctionnalités uniques :**

- > One-Touch
- > PayPal Credit
- > Intégration crypto
- > Application mobile performante

• **Pourquoi utiliser Paypal :**

- > Fiabilité et sécurité éprouvées
- > Simplicité et gain de temps
- > Support international
- > Assurance qualité



Relation client

- **Relation** autonome, support multicanal, protection des acheteurs et vendeurs
- **Fidélisation** : facilité d'intégration pour les entreprises, sécurité
- **Communication** : portail en ligne, appli mobile, chat, RS, e-mail
- **Personnalisation** : recommandations ciblées, offres adaptées



Canaux

- Site web : s'inscrire, gérer leurs comptes, effectuer des transactions financières.
- Application mobile de PayPal : Android et iOS

Communication via :

- Média et Hors-Média
- Référencement payant (SEA)
- Conférences et forums financiers
- Intégration logo : eBay, Shopify

Pour se démarquer :

- Le service client
- Les retours d'expérience et la résolution rapide des problèmes
- Organisation de webinaires, ateliers en ligne, sujets liés aux paiements numériques, e-commerce, et sécurité.



Segments clients

• **Cibles :**

- > Acheteurs en ligne
- > Vendeurs occasionnels
- > Petites et moyennes entreprises
- > Grands commerçants et marketplaces
- > Freelancers et indépendants

• **Payeurs** : Utilisateurs finaux

Caractéristiques communes :

- Age 25 à 40 ans
- Sensibilité écologique
- Besoin de confiance/ sécurité

• **Besoins :**

Particuliers :

- > Sécurité
- > solutions de remboursement
- > Transactions rapides

Vendeurs occasionnels :

- > Sécurité
- > Recevoir facilement de l'argent, même à l'international.

Entreprises :

- > Solution de paiement simple à intégrer sur leurs sites web.
- > Paiement flexible et rapide.
- > Réduire les risques de fraude



Coûts fixes

- Infrastructure technologique
- Sécurité et conformité
- Salaires
- Marketing

Coûts variables

- Frais de transaction
- Service client
- Frais de conversion

Investissements nécessaires

- Développement de la plateforme (outils API, interface utilisateur).
- Partenariats avec les banques et les e-commerces.
- Recherche et développement pour l'innovation (paiements mobiles, cryptomonnaies).

Dépenses opérationnelles

- Maintenance continue pour assurer un fonctionnement sans interruption.
- Suivi et analyse des données pour optimiser les performances.

Structure de coûts



Flux de revenus

Rentrée d'argent :

• **Revenus ponctuels :**

- > Commissions sur les transactions (2 à 5%)
- > Intérêts sur les paiements échelonnés
- > Marge sur les frais de change

• **Revenus récurrents :**

- > Abonnement premium : offres spécifiques pour les pros.

CA 2024 32MDS -> + 8%