

Roomarkets

Sprint de démarrage – Version officielle

Plateforme SaaS de conciergerie d'affaires & écosystème B2B

1. Contexte et ambition du sprint

Roomarkets est conçu comme une **plateforme SaaS B2B premium**, combinant :

- conciergerie d'affaires à forte valeur ajoutée,
- gestion structurée des services professionnels,
- mise en relation qualifiée,
- et intelligence territoriale via la géolocalisation.

Ce sprint de démarrage constitue la **phase fondatrice** du projet.

Il vise à livrer une plateforme **fonctionnelle, monétisable et scalable**, capable d'opérer dès le lancement commercial.

2. Objectifs stratégiques du Sprint de démarrage

À l'issue de ce sprint, Roomarkets doit être en mesure de :

1. Accueillir et gérer des entreprises, talents et partenaires
 2. Centraliser toutes les demandes via une conciergerie d'affaires structurée
 3. Piloter la relation client et les opportunités via un CRM interne
 4. Gérer des projets de services de bout en bout (modèle SaaS)
 5. Valoriser l'écosystème via une cartographie stratégique (RoomGeo)
 6. Commercialiser clairement ses offres :
 - Room Talent
 - Room Academy
 - Room Connect / Room Geo
-

3. Périmètre fonctionnel du Sprint (MVP stratégique)

Le sprint couvre exclusivement les **modules essentiels à la création de valeur immédiate**.

Modules inclus

Module	Fonction stratégique
Room Core (SaaS)	Gestion des comptes, rôles, abonnements
Room Concierge	Orchestration humaine des services
Room CRM	Pilotage relationnel et commercial
Room Projects	Gestion des mandats et livrables
Room Talent	Offre d'expertise professionnelle
RoomGeo	Géolocalisation et visibilité réseau
Room Connect (MVP)	Mise en relation qualifiée
Room Academy (MVP)	Formation et montée en compétences

4. Découpage opérationnel du Sprint

Phase 1 – Socle SaaS & accès utilisateurs

Objectif

Mettre en place l'architecture SaaS sécurisée et les accès différenciés.

Livrables clés

- Authentification sécurisée (entreprises, talents, administrateurs)
- Gestion des rôles et permissions
- Système d'abonnements (RoomLevels – version MVP)
- Tableau de bord utilisateur initial

Résultat attendu

Une plateforme stable, sécurisée et prête à accueillir ses premiers utilisateurs.

Phase 2 – Conciergerie d'affaires & CRM

Objectif

Activer le cœur stratégique de Roommarkets : la conciergerie augmentée par la donnée.

Livrables clés

- Formulaire unique de demande de services
- Création et suivi de tickets de conciergerie

- CRM interne :
 - fiches entreprises,
 - historique des interactions,
 - notes internes,
 - suivi des opportunités

Résultat attendu

Toutes les demandes clients sont centralisées, qualifiées et traçables.

Phase 3 – Gestion SaaS des projets & Room Talent

Objectif

Permettre la livraison concrète et maîtrisée des services.

Livrables clés

- Création de projets depuis le CRM
- Affectation de talents / experts
- Suivi des étapes et livrables
- Profils talents qualifiés (non marketplace ouverte)

Résultat attendu

Roommarkets est capable de vendre, piloter et livrer des services professionnels.

Phase 4 – RoomGeo, Connect & Academy

Objectif

Renforcer la différenciation, la visibilité et la valeur réseau.

Livrables clés

- RoomGeo :
 - carte interactive des membres,
 - filtres par type et territoire,
 - visibilité conditionnée par abonnement
- Room Connect (MVP) :
 - demandes de mise en relation,
 - validation par la conciergerie
- Room Academy (MVP) :
 - catalogue de formations,
 - accès par abonnement

Résultat attendu

La plateforme devient un **écosystème visible, structuré et activable**.

5. Éléments volontairement hors périmètre (post-sprint)

Pour sécuriser le lancement, les éléments suivants sont planifiés ultérieurement :

- automatisation avancée et IA décisionnelle,
 - matching algorithmique,
 - marketplace ouverte,
 - paiements complexes multi-devises,
 - API publique.
-

6. Indicateurs de réussite du Sprint

Le sprint est considéré comme réussi si :

- une entreprise peut s'inscrire, soumettre une demande et être accompagnée,
 - la conciergerie peut qualifier, orienter et piloter des projets,
 - les talents peuvent être mobilisés sur des mandats,
 - l'écosystème est visible via RoomGeo,
 - le modèle SaaS est opérationnel et monétisable.
-

7. Positionnement stratégique (message investisseurs)

Roommarkets ne se positionne pas comme une marketplace automatisée, mais comme une plateforme SaaS de conciergerie d'affaires augmentée, capable de structurer des services premium à grande échelle tout en conservant une forte valeur humaine.