

## COMPRENDRE LES MÉTRIQUES D'UNE ENTREPRISE SAAS SCRUTÉES PAR LES VCS

- **INTERVENANT (E-S)** : Jacques SOUMEILLAN
- **PUBLIC CONCERNE** : Entrepreneurs du SaaS, Responsables financiers entreprises SaaS
- **MODALITES PEDAGOGIQUES** : Apports théoriques, partage d'expérience, échanges
- **LIEU** : Digital 113 - Toulouse
- **DUREE** : Demi-journée
- **COÛT** : 350€ par participants adhérents, 450€ non-adhérents

### DESCRIPTIF DE L'ACTION

#### **OBJECTIFS :**

- Comprendre les différentes métriques du business SaaS
- Bâtir un budget d'une entreprise SaaS
- Savoir construire leur tableau de bord pour monitorer les principales métriques
- Savoir définir les métriques appropriées à son entreprise

#### **CONTENUS :**

- Vocabulaire SaaS
- Les métriques qui comptent pour les VC's (investisseurs)
- Les métriques de l'inbound marketing
- Les métriques de la vente
- Le business plan (budget) d'une entreprise SaaS
- Le dashboard (tableau de bord) d'une entreprise SaaS

#### **MÉTHODES PÉDAGOGIQUES/OUTILS/SUPPORTS :**

- Présentation Powerpoint
- Base documentaire en ligne
- Exemples d'application

**PREREQUIS :** Avoir une première expérience d'entrepreneur dans le SaaS



#### **L'INTERVENANT : Jacques SOUMEILLAN**

Diplômé de l'ENSEEIH et après 5 ans chez Hewlett-Packard, il crée en 1987 Access Productique devenue depuis Cameleon Software, éditeur de solutions d'aide à la vente (configuration de produits, tarification et génération de devis), vendue à l'américain PROS en 2014. Il devient vice-président du Cluster à sa formation, où il a activement contribué à l'élaboration du Label Cloud.