

# Posqa, la fin des goodies sans âme sur les salons

---

**Posqa est une startup qui souhaite changer les contenus des totebags qu'on peut recevoir sur divers salons professionnels, ou non. Thomas Templier, fondateur de Posqa, nous présente sa solution.**

Thomas Templier a décidé de lancer Posqa, une startup qui propose des supports publicitaires entièrement personnalisables pour toucher le client plus personnellement.

## **Quel est votre constat de départ ?**

Après être allé sur un salon, nous avons remarqué que les supports publicitaires type « goodies » sur les salons et forums sont tous identiques et peu originaux. Nous avons fait le même constat pour les invitations personnelles ou les plaquettes.

## **Quelle est votre solution ?**

Nous commercialisons des supports au format carte-postale, avec bracelet intégré, entièrement personnalisable, pour une double fonction : communication (grâce à la carte) et promotion (grâce au bracelet). Nous pouvons même personnaliser chaque verso de manière individuelle dans le cadre d'invitations. Nous pouvons également nous occuper du routage, en proposant même le choix dans la couleur des enveloppes. Nous sommes convaincus qu'on peut innover également en assemblant des produits déjà connus de tous. Preuve en est, nous avons déjà eu 6 clients.

## **Quel est votre business model ?**

Nous travaillons avec une cible B2B depuis 4 mois sur divers projets, pourquoi pas tendre vers du B2B2C mais il est encore un peu tôt...

## **Quel a été votre plus grosse galère ?**

Pivoter. À la base, j'avais un projet tout autre. Il n'est pas facile de conclure qu'un projet n'est pas viable, après plus d'un an passé dessus.

## **Une actualité particulière ?**

Si les Jeux Olympiques se font à Paris 2024, je vais avoir besoin de vous pour réussir à convaincre l'organisation d'être leur fournisseur officiel...