

PROPOSITION POUR CURRENTWEAR WEARABLES

Proposition de lancement de bague connectée

Une campagne de financement participatif tunnel complet et
l'exécution de la semaine de lancement pour la bague connectée
inaugurale de Currentwear.

Sommaire

01	En bref	2
02	La mission en chiffres	3
03	L'opportunité	4
04	Résumé exécutif	4
05	L'expérience actuelle	4
06	Défi et approche	5
07	Preuves à l'appui	6
08	Statut et couvertures	6
09	Ils en parlent	7
10	Périmètre de la mission	8
11	Ce qui est inclus	8
12	Livrables	9
13	Réalisations sélectionnées	9
14	Calendrier	10
15	Investissement et conditions	11
16	Détail des honoraires	11
17	Récapitulatif des coûts	12
18	Options de mission	13
19	Comparatif des options	13
20	Échéancier de paiement	14
21	Hypothèses sur lesquelles repose cette estimation	15
22	Acceptation	15



SCROLL THE JOURNEY

EN BREF

PROPOSITION

PRO-2026-0344

POUR APPROBATION

PRÉPARÉ POUR

Currentwear
Wearables —
Jordan Ames,

**Cofondateur
et PDG**

PRÉPARÉ PAR

**Liftoff Launch
Partners, San
Francisco**

ÉMIS LE

9 février 2026

VALABLE JUSQU'AU

20 mars 2026

MISSION

**Campagne de
financement
participatif et
lancement**

● EN BREF

⌵ **La mission en cinq chiffres**

01 MISSION

**Campagne de
financement
participatif et
lancement**

Une campagne de
financement participatif tunnel
complet et l'exécution de la
semaine de lancement pour la
bague connectée inaugurale
de Currentwear.

02 INVESTISSEMENT

\$96,000

\$96,000 plus taxe de vente
(ca — services exonérés)

03 DÉBUT

2 mars 2026

Sous réserve d'acceptation
avant le 20 mars 2026

04 DURÉE

12 mois

Du lancement à la
livraison finale

05 PRÉPARÉ POUR

**Currentwear
Wearables**

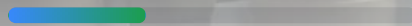
Jordan Ames, Cofondateur
et PDG

01

01

L'opportunité

Currentwear Wearables a développé une bague connectée fonctionnelle et une petite liste d'attente, mais n'a ni campagne de financement participatif, ni plan pour la semaine de lancement, ni expérience pour mener l'un ou l'autre. Voici le plan pour transformer cette liste d'attente en une campagne financée et une véritable mise sur le marché.



Résumé exécutif

Currentwear Wearables a passé dix-huit mois à développer son produit inaugural — une bague connectée de suivi de santé — et dispose d'un prototype fonctionnel, d'une petite liste d'attente d'accès anticipé de 2 400 adresses e-mail, et d'aucune expérience de financement participatif ou de lancement au sein de l'équipe fondatrice. Le produit est prêt ; la mise sur le marché ne l'est pas.

Liftoff Launch Partners propose un engagement de douze semaines : une campagne de pré-lancement qui fait croître la liste d'attente et suscite l'intérêt de la presse, une campagne de financement participatif entièrement produite avec vidéo, conception de page et soutien médias payants, ainsi qu'une exécution pratique de la semaine de lancement pendant les 72 premières heures, moment où la plupart des campagnes gagnent ou perdent leur élan. Les sections suivantes présentent l'approche, le périmètre, le calendrier et l'investissement.



Le défi

La liste d'attente de 2 400 personnes de Currentwear est un bon point de départ, mais elle ne suffit pas à elle seule à financer une campagne matérielle — la plupart des lancements réussis d'objets connectés convertissent moins de 5 % de leur liste d'attente en contributeurs, et les campagnes qui ne suscitent pas d'élan presse et médias payants avant le jour un stagnent généralement après la poussée initiale de contributeurs.

L'équipe fondatrice n'a jamais mené de campagne de financement participatif ni coordonné une opération presse de semaine de lancement, et dispose d'une capacité limitée pour créer les supports de campagne, gérer la communication avec les contributeurs et piloter les médias payants tout en continuant à livrer le produit.

Notre approche

Nous menons une phase de pré-lancement de quatre semaines qui fait croître la liste d'attente via des médias payants ciblés et des relations presse, puis produisons la campagne complète : vidéo, texte et conception de la page, paliers de récompense et plan médias payants calé sur les 48 premières heures, moment où l'élan de la campagne se joue.

Pendant la semaine de lancement, notre équipe assure la communication avec les contributeurs, le suivi presse et l'optimisation quotidienne des médias payants directement aux côtés des fondateurs de Currentwear, avant de transmettre une liste de contributeurs prête pour l'exécution des commandes et un plan de vente au détail post-campagne.

42 M\$+

FINANCEMENT DES
CONTRIBUTEURS LEVÉ SUR
L'ENSEMBLE DES
CAMPAGNES CLIENTS



165%

ATTEINTE MOYENNE DE
L'OBJECTIF DE
FINANCEMENT EN 72
HEURES



60+

LANCEMENTS DE MATÉRIEL
RÉALISÉS



CREDENTIALS

STATUT

Immatriculations, couvertures et garanties

HABILITATION	ORGANISME ÉMETTEUR	RÉFÉRENCE	PÉRIMÈTRE	STATUT
Entité enregistrée	Registre des sociétés, États-Unis	Liftoff Launch Partners LLC	Nom commercial et identité juridique	Actif
Immatriculation fiscale	Administration fiscale, États-Unis	EIN 47-2910384	Toutes les prestations facturées	Actif
Assurance responsabilité civile professionnelle	Assureur commercial	Disponible sur demande	Campagne de financement participatif et lancement	Renouvelé chaque année
Assurance responsabilité civile générale	Assureur commercial	Disponible sur demande	Travaux sur site et dans les locaux du client	Renouvelé chaque année

Adhésion à un organisme professionnel	Association professionnelle, États-Unis	Disponible sur demande	Code de déontologie et procédure de réclamation	En règle
---------------------------------------	---	------------------------	---	----------

Les certificats et échéanciers de police sont fournis sur demande et sont réémis à Currentwear Wearables sur demande, à tout moment pendant la mission.



Liftoff a transformé notre liste d'attente en campagne financée en trois jours. Nous avons atteint notre objectif avant même d'avoir fini de répondre à la presse.

RENEE OKAFOR



02

02

Périmètre de la mission

Une campagne de financement participatif et un lancement commercial de douze semaines pour le premier produit de Currentwear Wearables, la bague connectée Currentwear — de la liste d'attente avant lancement à la campagne financée jusqu'au transfert de la logistique.

01 Stratégie de campagne

Objectif de financement, paliers de récompenses et calendrier étalonnés par rapport à des lancements comparables d'objets connectés.

02 Production vidéo et créative

Une vidéo de campagne produite et une séance photo conçues pour la page de financement participatif.

03 Croissance de la liste d'attente pré-lancement

Quatre semaines de médias payants et de relations presse pour développer la liste d'attente avant le jour J.

04 Page de campagne et rédaction

Conception complète de la page, rédaction des paliers de récompenses et FAQ optimisées pour la conversion des contributeurs.

05 Exécution de la semaine de lancement

Communications quotidiennes aux contributeurs et suivi presse pendant les 72 premières heures critiques.

06 Gestion des médias payants

Dépenses publicitaires gérées sur l'ensemble des plateformes, optimisées quotidiennement pendant la semaine de lancement.

○ Livrables

01

STRATÉGIE

Stratégie de campagne et objectif de financement

Structure des paliers de récompense, objectif de financement et calendrier de campagne étalonnés par rapport à des lancements de produits connectés comparables.

02

PRODUCTION

Vidéo de campagne

Une vidéo de campagne produite de 90 secondes présentant le produit, l'histoire et l'argumentaire porté par le fondateur.

03

PRODUCTION

Conception et rédaction de la page de campagne

Conception complète de la page de financement participatif, textes des paliers de récompense et FAQ conçus pour la conversion.

04

AVANT-LANCEMENT

Croissance de la liste d'attente et relations presse

Quatre semaines de médias payants et de démarchage presse pour développer la liste d'attente avant le jour du lancement.

05

LANCEMENT

Exécution de la semaine de lancement

Communications quotidiennes avec les contributeurs, optimisation des médias payants et suivi presse pendant les premières 72 heures.

HORS PÉRIMÈTRE



- Fabrication de produits et logistique de traitement du matériel
- Conformité import/export et gestion douanière
- Dépenses médias payantes elles-mêmes (budget publicitaire facturé séparément, directement à la plateforme)
- Support client après campagne au-delà des 30 premiers jours



01

SEMAINES 1 À 4 · CROISSANCE DE LA LISTE D'ATTENTE PRÉ-LANCEMENT

Médias payants et relations presse en vue du jour du lancement.

02

SEMAINES 5 À 6 · PRODUCTION DE LA CAMPAGNE

Vidéo, conception de page et texte des paliers de récompense produits et révisés.

03

SEMAINE 7 · RÉVISION FINALE ET PRÉPARATION DU LANCEMENT

Supports de campagne finalisés et embargo presse levé.

04

SEMAINES 8 À 9 · SEMAINE DE LANCEMENT

Lancement public et poussée d'élán critique des premières 72 heures.

03

Investissement et conditions

03

Un prototype fonctionnel du produit ainsi que les premières photos produit sont fournis avant le début de la production de la campagne, et un fondateur est disponible pour des points quotidiens pendant la semaine de lancement. La fabrication, la logistique d'exécution des commandes et la conformité import/export ne relèvent pas de ce périmètre. Ce devis est valable pour les missions débutant au plus tard le 20 mars 2026.

LEDGER

FLUX DE TRAVAIL	SEMAINES	TAUX	MONTANT
Stratégie de campagne et conception des paliers de récompense Objectif de financement, paliers de récompense et calendrier	1	\$9,500	\$9,500
Production de la vidéo de campagne Vidéo de campagne produite de 90 secondes	1	\$22,000	\$22,000
Conception et rédaction de la page de campagne Conception de page, texte des paliers de récompense, FAQ	1	\$14,500	\$14,500
Croissance de la liste d'attente pré-lancement Médias payants et relations presse, 4 semaines	4	\$4,250 / wk	\$17,000

Exécution de la semaine de lancement

2 \$11,000 / wk \$22,000

Communication contributeurs, suivi presse, premières 72 heures

Gestion des médias payants

2 \$5,500 / wk \$11,000

Optimisation gérée des dépenses publicitaires

Total de la mission

\$96,000

Honoraires de mission \$96,000

Taxe de vente (Californie — services exonérés) \$0

Total \$96,000

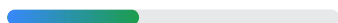
TOTAL DÛ \$96,000

Tous les montants sont exprimés en USD. Facturation en trois échéances : 40 % à la signature, 30 % au démarrage de la production, 30 % à la livraison. Ce tarif est garanti pour tout engagement débutant au plus tard le 20 mars 2026.

Essentiels de lancement

\$28,000

- Stratégie de campagne et conception des paliers de récompense
- Conception et rédaction de la page de campagne
- Support de deux semaines pour la semaine de lancement
- Export des données des contributeurs



Lancement complet

\$96,000

- Tout ce qui est inclus dans Essentiels de lancement
- Vidéo de campagne produite
- Quatre semaines de développement de la liste d'attente avant lancement
- Campagne publicitaire payante gérée



Lancement complet + transfert vers le commerce de détail

\$96,000 + \$12,000

- Tout ce qui est inclus dans Lancement complet
- Plan post-campagne de commerce de détail et relations presse
- Rapport des contributeurs prêt pour l'exécution des commandes
- 30 jours de support post-campagne



COMPARISON

OPTIONS

Quelle formule vous convient

	ESSENTIELS DE LANCEMENT	LANCEMENT COMPLET	LANCEMENT COMPLET + TRANSFERT VERS LE COMMERCE DE DÉTAIL
Prix	\$28,000	\$96,000	\$96,000 + \$12,000

Périmètre principal	Stratégie de campagne et conception des paliers de récompense	Tout ce qui est inclus dans Essentiels de lancement	Tout ce qui est inclus dans Lancement complet
Ce qui est inclus	Conception et rédaction de la page de campagne	Vidéo de campagne produite	Plan post-campagne de commerce de détail et relations presse
Livraison	Support de deux semaines pour la semaine de lancement	Quatre semaines de développement de la liste d'attente avant lancement	Rapport des contributeurs prêt pour l'exécution des commandes
Suivi après livraison	Export des données des contributeurs	Campagne publicitaire payante gérée	30 jours de support post-campagne

Les prix sont indiqués en USD et n'incluent pas la taxe de vente (Californie — services exonérés). Les options peuvent être combinées ou échelonnées ; la recommandation pour Currentwear Wearables est mise en avant dans la section tarifaire.

LEDGER

ÉCHÉANCIER DE PAIEMENT

Échéance de chaque versement

N°	JALON	DÉCLENCHEUR	PART	MONTANT
01	Semaines 1 à 4 · Croissance de la liste d'attente pré-lancement	2 mars 2026	40%	\$38,400

02	Semaines 5 à 6 · Production de la campagne	Au démarrage de la livraison	30%	\$28,800
03	Semaine 7 · Révision finale et préparation du lancement	À l'acceptation du jalon	30%	\$28,800
Total (HT)			100%	\$96,000

Les échéances sont facturées sur la base des jalons ci-dessus et sont payables dans un délai de 30 jours à compter de chaque facture. Tous les montants sont en USD et excluent taxe de vente (ca — services exonérés).

● Hypothèses sur lesquelles repose cette estimation



Un prototype de produit fonctionnel et des photographies initiales du produit sont fournis avant le début de la production de la campagne, et un fondateur est disponible pour des points quotidiens pendant la semaine de lancement. La fabrication, la logistique d'exécution des commandes et la conformité import/export ne relèvent pas de ce périmètre. Ce devis est valable pour tout engagement débutant au plus tard le 20 mars 2026.

La contresignature ci-dessous vaut acceptation du périmètre, du calendrier et de l'investissement définis dans cette proposition et autorise le démarrage des travaux.

01

POUR CURRENTWEAR WEARABLES

Jordan Ames

Co-fondatrice et directrice générale

Date

02

POUR LIFTOFF LAUNCH PARTNERS

Liftoff Launch Partners

Signataire autorisé

Date

● PROCHAINES ÉTAPES

Prêts quand vous le serez

L'acceptation de cette proposition déclenche le début des travaux le 2 mars 2026. Le tarif reste valable pour les missions confirmées avant le 20 mars 2026.

Approuvez cette proposition et nous pourrions lancer la phase de pré-lancement la semaine du 2 mars. Répondez à ce document ou écrivez à launch@liftofflaunch.com.

Liftoff Launch Partners

launch@liftofflaunch.com · +1 415 555 0166 · liftofflaunch.com ·
San Francisco, CA 94103