



Lovebox®



Communiqué de presse

Paris,
le 22 mai

La boîte à message positifs 2.0 lève des fonds

Lovebox est un objet phygital de messagerie instantanée tangible. Elle permet aux proches de partager des messages de tendresses, aux influenceurs de créer un lien privilégié avec leur communauté mais aussi aux entreprises d'envoyer des messages positifs à leurs clients. **Lovebox est un objet qui va enrichir notre quotidien et nous permettre de redonner du sens à nos échanges.** Aujourd'hui Lovebox réalise déjà 500K€ de CA et souhaite lever 500K€ auprès de particuliers pour continuer sa croissance et proposer de nouveaux produits.

Lovebox oeuvre pour une communication positive

Jean Grégoire et Marie Poulle se sont donnés pour mission d'utiliser la technologie pour créer du bonheur.

“L'enjeu de notre société aujourd'hui n'est plus que nous soyons connectés les uns aux autres mais que nous consacrons du temps et de l'attention aux autres.” constate Jean Grégoire.

Le temps que nous passons sur les réseaux est monétisé par les GAFAs de la Silicon Valley. Les informations personnelles que nous partageons le sont également. La Lovebox rend nos intentions tangibles et nous permet de sortir du cadre connu de tous.

“Nous avons investi dans Lovebox car nous y avons vu bien plus qu'un produit hardware. Nous y avons vu une startup avec une ambition internationale s'attaquant à un problème global de nos sociétés modernes : le manque de temps et d'attention dédié à nos proches. Quelques semaines après l'entrée chez The Refiners, Lovebox ne nous a pas déçus en levant plus de 300 000\$ sur Kickstarter. Tout le programme d'accélération à San Francisco a consisté à initier la transition du produit vers un projet d'entreprise avec une vision claire. Les échanges que Marie et Jean ont pu avoir durant ces trois mois dans la Silicon Valley leur donnent tous les outils pour terminer cette transition avec succès dans les 18 prochains mois.” s'exprime Pierre Gaubil de The Refiners (accélérateur “cross-border” basé à San Francisco).



Comment ça marche

L'expéditeur rédige un message qu'il souhaite envoyer via l'application mobile gratuite. Lorsque la Lovebox reçoit le message le cœur fixé dessus tourne jusqu'à ce que le destinataire ouvre le couvercle et découvre le message sur l'écran miroir à l'intérieur de l'objet.

Pour envoyer de l'amour en retour il suffit de faire tourner le cœur et toutes les personnes reliées à l'objet recevront une pluie de cœurs sur leur téléphone. Actuellement distribuée aux Galeries Lafayette, Bon Marché, MoMA, Lovebox réalise 50% de son CA aux USA.

Lovebox redonne du sens à nos échanges en se différenciant des objets de communication traditionnels. L'innovation de Lovebox réside, entre autre, dans l'usage du phigital (réconcilier objets physique et digital). La valeur ajoutée de la Lovebox réside dans l'impact émotionnel qu'offre la réception du message.



Et demain ?

Le besoin financier de Lovebox s'élève aujourd'hui à 1M€, dont 500k€ sont à lever en capital sur la plateforme Sowefund, ces fonds vont notamment permettre à l'entreprise de :

1. Structurer son développement commercial auprès des grands magasins et des marques.
2. Enrichir l'expérience produit (nouvelles fonctionnalités logicielles et hardware)

L'ambition de Lovebox est d'installer son totem de communication positive dans toutes les sphères de la vie. Vous pouvez participer au développement de ce projet pour une durée limitée en investissant dans Lovebox, prenez part.

Contact presse
Charlotte Gruyelle

06 58 51 38 36 - charlotte@sowefund.com

