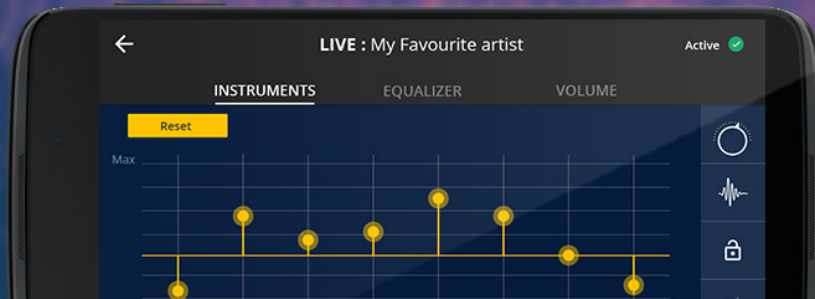


# SUPRALIVE

LISTEN. REALLY.



## SUPRALIVE® SALLES / MODÈLE ÉCONOMIQUE

- > PROPOSEZ UNE EXPERIENCE SONORE UNIQUE À VOS SPECTATEURS EN EQUIPANT TOUS VOS CONCERTS AVEC LA TECHNOLOGIE SUPRALIVE®.
- > RENTABILISEZ RAPIDEMENT VOTRE INVESTISSEMENT EN LOUANT LE MATÉRIEL À VOS SPECTATEURS **AU TARIF DE VOTRE CHOIX.**

Nos tarifs de location incluent :

- La mise en place du système et la mise à disposition du matériel
- L'assistance téléphonique afin de toujours vous servir au mieux
- La maintenance de l'équipement et du parc de Peeble®
- Une formation par notre ingénieur du son et notre accompagnement commercial
- Notre borne de démonstration qui, placée près du point de distribution du matériel Supralive®, permet aux spectateurs de découvrir le service et ses avantages avant de le louer
- Tous les éléments de communication vous permettant de promouvoir Supralive® auprès de vos spectateurs et de les accompagner dans son utilisation au sein de votre salle : brochures de présentation, affiches et porte-affiche à disposer dans l'enceinte du bâtiment, visuels pour votre site internet, contremarques pour assurer la fluidité du service, etc.

**Nombre de Peeble® :** vous pouvez choisir d'équiper votre salle de 10, 20, 30, 35 ou 40 Peeble®. Plus vous en avez, plus le tarif de votre base locative diminue et votre chiffre d'affaire augmente en proposant Supralive® à davantage de spectateurs.

**Engagement :** c'est vous qui choisissez sa durée d'utilisation (4 mois minimum). Le prix de la base locative est dégressif en fonction de cette durée de location. Nous proposons des tarifs plus avantageux si vous souhaitez vous engager sur 12, 24 ou 36 mois.

**Ecouteurs / casques :** nous les fournissons séparément. Bénéficiez de facilités de paiement pour l'achat d'écouteurs (ou casques) et profitez de nos réductions sur l'achat de ce matériel haute qualité (partenariat avec Bose). Le paiement pourra s'étaler sur la durée de location ou se faire sur facture séparée. Certaines salles conventionnées peuvent faire subventionner leurs achats jusqu'à hauteur de 50% de l'investissement (commission de l'aménagement et l'équipement des salles de spectacle).

## SUPRALIVE® SALLES / MODÈLE ÉCONOMIQUE

**La redevance par utilisateur par concert (UUpC fee) :** c'est le montant que nous facturons pour chaque utilisation d'un Peeble® lors d'un concert. Ce montant dépend de la jauge totale de votre salle, du nombre de concerts moyen que vous faites par mois et du prix moyen de la place de concert. Elle couvre la maintenance de la plateforme web qui sert à créer vos contenus pour vos concerts dans l'application mobile, ainsi que la maintenance de vos Peeble®.

$$\begin{aligned} & \text{NOMBRE DE CONCERT MOYEN PAR MOIS} \\ & \quad \& \\ & \text{PRIX MOYEN DE LA PLACE DE CONCERT} \\ & \quad \& \\ & \text{JAUGE DE LA SALLE} \\ & \quad = \\ & \text{FEE PAR UTILISATEUR PAR CONCERT (UUPC FEE)} \end{aligned}$$

**Les frais d'installation et de configuration initiale :** notre équipe installe le service Supralive® dans votre salle et en vérifie le bon fonctionnement avant de vous laisser opérer le service. Ces frais (**500 € HT**) vous seront gracieusement offerts dans le cas d'un engagement d'une durée minimale de 12 mois.

**La base locative mensuelle :** son montant dépend de la durée de votre engagement et de votre nombre de Peeble®. Elle inclut l'accès au service, la maintenance de l'ensemble du matériel - afin d'assurer la continuité de votre service Supralive® - et l'assistance que nous vous apportons durant toute la durée de votre location.

$$\text{NOMBRE DE PEEBLE® \& DURÉE D'ENGAGEMENT} = \text{BASE LOCATIVE}$$

**Vos bénéfices sur chiffre d'affaires :** combien Supralive® vous rapporte ? C'est vous qui décidez du tarif auquel vous proposez Supralive® car vous connaissez mieux que personne votre salle et ses spectateurs ! Votre investissement sera rapidement rentabilisé tout en offrant à vos publics une innovation sans précédent.

$$\begin{aligned} & \text{N}^{\text{BRE}} \text{ DE CONCERTS} \times \text{TARIF DE LOCATION} \times \text{N}^{\text{BRE}} \text{ DE PEEBLE}^{\text{®}} \\ & - (\text{BASE LOCATIVE} + \text{UUPC FEE} \times \text{N}^{\text{BRE}} \text{ DE PEEBLE}^{\text{®}} \times \text{N}^{\text{BRE}} \text{ DE CONCERTS}) \\ & \quad = \\ & \text{BENEFICES MENSUELS} \end{aligned}$$

*Exemple : une salle de 400 personnes équipée de 40 Peeble® propose 12 concerts par mois et vend le service 15 €. L'UUpC fee est ici de 2,25 € par utilisateur par concert et la salle s'est engagée sur 36 mois.*  
 $12 \text{ concerts} \times 15 \text{ €} \times 40 \text{ Peeble}^{\text{®}} - (632 \text{ €} + 2,25 \text{ €} \times 40 \text{ Peeble}^{\text{®}} \times 12 \text{ concerts}) = \mathbf{5\ 488 \text{ € de bénéfices mensuels}}$