

LIFEBOMB

RUN, PLAY, EARN. GAMIFY YOUR MOTION.

SOMMAIRE

1. VISION & MISSION .1

2. ORIGINES DU PROJET .4

3. ÉTAPES CLÉS .7

4. TRACIONS & CHIFFRES CLÉS .12

5. MODÈLE ÉCONOMIQUE .14

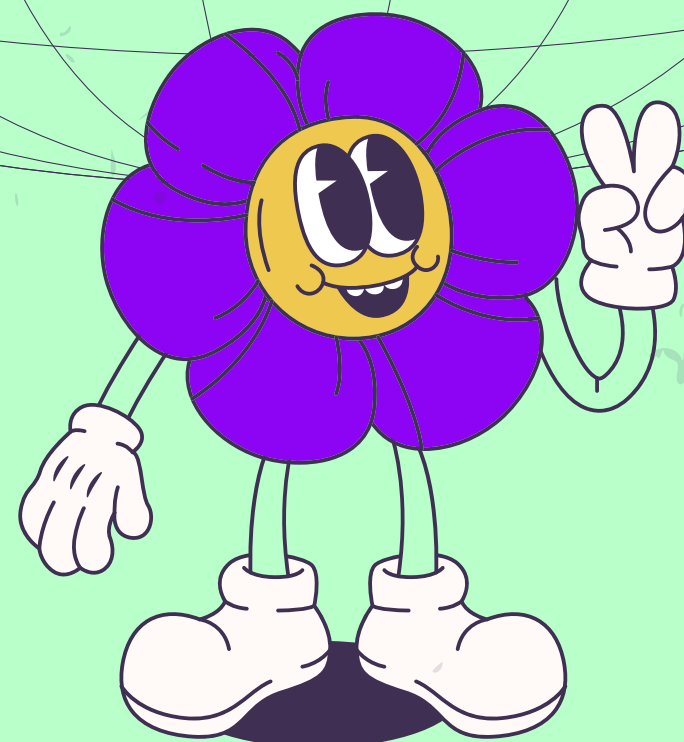
6. ROADMAP .17

7. LEVÉE DE FONDS .19

8. NOS FORCES .21

9. L'OPPORTUNITÉ .23

10. PROJECTIONS FINANCIÈRES .25



1. VISION & MISSION



Proposer une application de running gamifiée, à mi-chemin entre **Strava** pour la performance sportive et **Age of Empires / Pokémon Go** pour la dimension ludique et stratégique.



1.

1. VISION & MISSION

Un projet né du constat suivant :

- **Le running traditionnel** manque de challenge, de motivation, de gamification et d'interactions sociales.
- **Le GameFi actuel** manque de profondeur et de lien réel avec la vie quotidienne.

LIFEBOMB fusionne ces deux univers pour offrir :

- **Une application de running avant tout**, conçue pour performer, progresser et se dépasser.
- **Une expérience de jeu mobile (Web2 & Web3)** mêlant stratégie, réflexion et récompenses réelles, avec une évolution naturelle vers une expérience à la croisée d'Age of Empires et Pokémon Go.
- **Un engagement quotidien entretenu ("daily connect")**, générant des résultats concrets : physiques, mentaux et communautaires.

OBJECTIF :

Devenir la référence mondiale du Running Gamifié, dans un marché en forte croissance mais encore largement sous-exploité.

1. VISION & MISSION

Contexte concurrentiel :

- 1 seul leader dominant actuellement le marché
- Une multitude de petits concurrents sans innovation, souvent des clones sans vision long-terme.

MISSION :

Créer la première plateforme de running social et gamifié, offrant :

- Des **fonctionnalités avancées de challenge personnel** : auto-challenge, progression, statistiques de performance, comparatif avec ses amis, etc ...
- La possibilité de **défier ses amis** ou de participer à des compétitions : leaderboard sportif ou **PVP gamifié**.
- Des **récompenses tangibles** via l'écosystème tokenisé (\$CAT / \$HELT).
- Des **récompenses "itemisées" monétisables**, pour la progression in-game.
- Des **récompenses non-monétisables**, destinées à **remplacer progressivement l'aspect financier par le plaisir et la satisfaction du jeu**.

LIFEBOMB reconnecte les gens, à leurs amis et à leurs objectifs, tout en fixant des repères clairs de progression.



« Initialement utilisateur de Move-to-Earn, j'ai voulu recréer l'esprit des premiers projets mais en corrigeant leurs failles fondamentales. »

2. LES ORIGINES

PROBLÈMES

INFLATION
INCONTRÔLÉE
DES TOKENS



ABSENCE DE
STORYTELLING



MANQUE D'UNITÉ
ENTRE LES TOKENS



RÉPONSES **LIFEBOMB**

Introduction de **mécaniques économiques innovantes** régulant la création et la destruction des tokens. Ces mécanismes garantissent la stabilité et permettent une **implémentation continue et infinie** de nouvelles mécaniques de jeu.

Création d'un **univers narratif fort et symbolique**, centré sur les **abeilles** et la **reforestation**. Ce socle environnemental ouvre la voie à de **multiples axes de diversification** : événements saisonniers, extensions, initiatives vertes, et intégration du **crédit carbone**.

Mise en place d'une **corrélation directe et équitable** entre activité physique, progression in-app et distribution des tokens, pour une **économie pérenne et équilibrée**.

2. LES ORIGINES

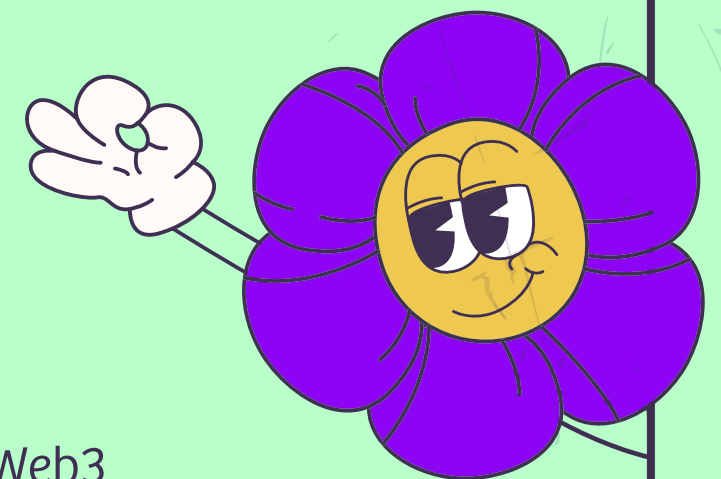
POUR ALLER PLUS LOIN

L'écosystème The Life Bomb est pensé pour être totalement modulable :

- **Une base Web3** solide, performante et transparente, avec tokenomics circulaire et traçabilité on-chain.
- **Une version Free-to-Play (Web2)** en développement, afin d'ouvrir l'accès au grand public sans contrainte blockchain.

Ce modèle assure :

- Un **revenu indépendant des fluctuations du marché crypto**,
- La **pérennité et la valorisation** de l'investissement à long terme,
- Une **passerelle d'acquisition naturelle** pour convertir les utilisateurs Web2 vers le Web3
- Et la **possibilité de contourner les restrictions promotionnelles Web3** dans de nombreux pays.



LIFEBOMB une passerelle entre le monde du sport connecté et celui du Web3 durable.



ETAPES CLES & TRACTIIONS

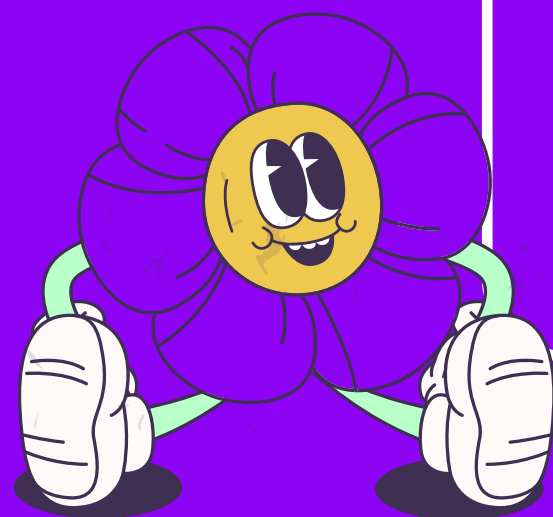
Depuis son lancement, **LIFEBOMB** a connu une croissance **organique, rapide et maîtrisée**, portée par une communauté engagée et un développement produit progressif.

3. ÉTAPES CLÉS

TIMELINE DE DÉVELOPPEMENT



3. ÉTAPES CLÉS



TRACTION ACTUELLE

- 👤 **UTILISATEURS ACTIFS : + de 2000**
- 🌐 **PAYS REPRÉSENTÉS : 21**
- 🐝 **NFT BEES EN CIRCULATION : 12 500**
- 💎 **TOKEN \$CATkn LANCÉ : market cap 150 000\$**
- 🎮 **COMMUNAUTÉ : 4500 sur X / 2700 sur Discord**
- ✂️ **ENGAGEMENT MOYEN SUR X : 12 % d'interactions**
(au-dessus des standards Web3)

ÉTAT DU PRODUIT

Toutes les briques principales de l'écosystème sont aujourd'hui fonctionnelles :

- Application mobile (tracking, énergie, gains, Hive)
- Marketplace interne
- Système de mint, burn & évolution
- Distribution de tokens \$CATkn / \$HELT

Certaines mécaniques nécessitent encore des **optimisations techniques et ergonomiques**, mais la base est **solide, stable et évolutive**.

**OBJECTIF À COURT TERME
(2025-2026)**

en trois étapes



Régulation économique optimale

Renforcer les mécaniques internes pour soutenir la hausse progressive du token \$CATkn



Diversification de l'expérience utilisateur

Développement de nouvelles fonctionnalités (Free-to-Play, mini-jeux, PVP, compétitions, rewards hybrides).



Expansion multi-plateformes

Ouvrir massivement la communication sur **YouTube, TikTok, Instagram, Facebook et le Site web officiel.**

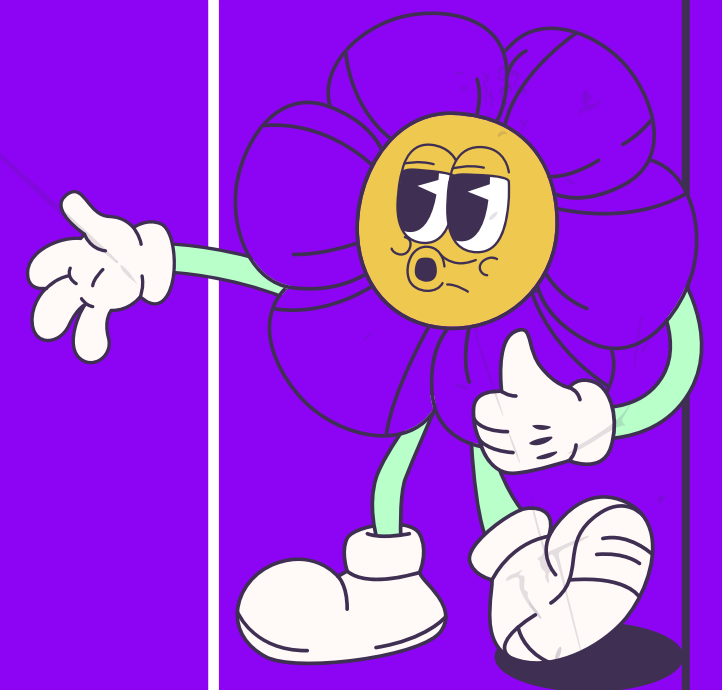
Ces canaux, ouverts **début novembre 2025**, représentent un **potentiel d'acquisition encore totalement inexploité.**

ENGAGEMENT SOCIAL X

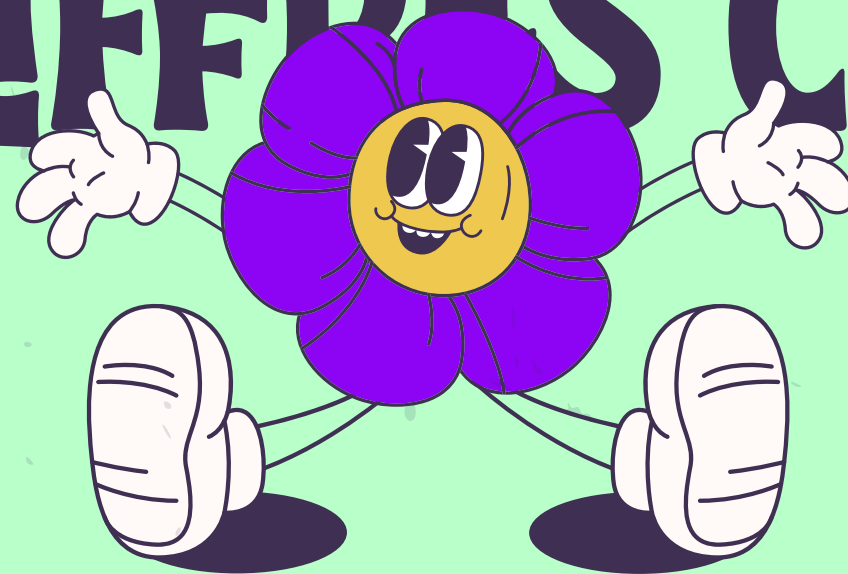
Les statistiques de nos posts sur X démontrent :

- Un **taux d'engagement exceptionnel** (>12 %)
- Une **croissance organique constante**,
- Et une **forte adhésion communautaire**, preuve de la **viabilité et de la désirabilité** du projet.

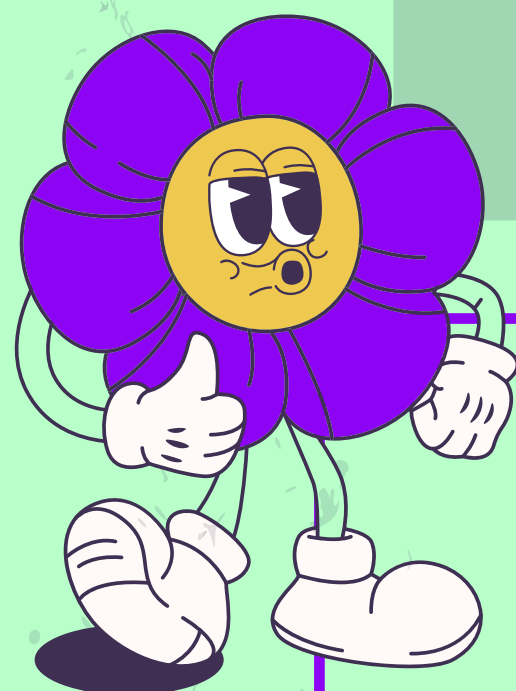
LIFEBOMB s'est construit sans levée initiale ni campagne sponsorisée , uniquement grâce à la force de sa communauté.



TRACTIONS & CHIFFRES CLES



4. LES CHIFFRES



- 👤 UTILISATEURS ENREGISTRÉS : **+ de 2000**
- 📁 VOLUME DE TRANSACTIONS IN-APP (6 derniers mois) : **825 000\$**
- 💰 OBJECTIF DE PRIX \$CAT : **0,04\$ → 0,8\$**
- 🎯 OBJECTIF DE MARKET CAP : **80 000\$ → 1,6 M\$**

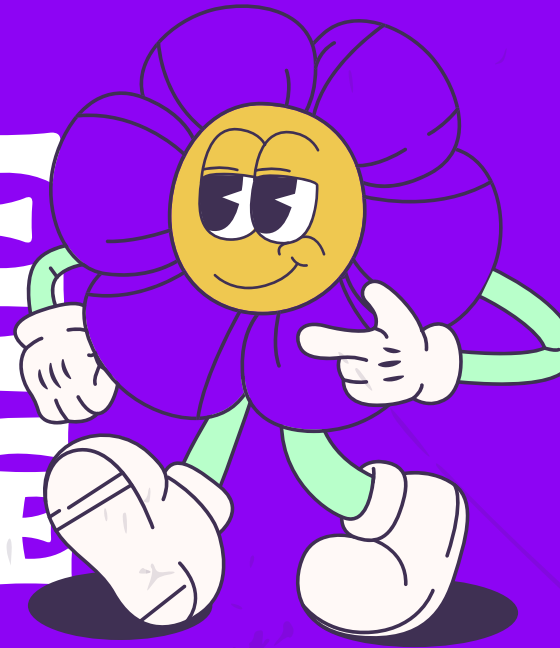
CHIFFRES CLÉS X (NOVEMBRE 2025)

Une communauté forte et un engagement supérieur à la moyenne du secteur Web3 / Move-to-Earn.

- | | |
|--|------------------------------------|
| 👤 ABONNÉS : 4 300 (dont 382 vérifiés) | ↪ REPOSTS : 22 800 |
| 💖 IMPRESSIONS : 935 200 | 💬 RÉPONSES : 9 300 |
| 🤝 TAUX D'ENGAGEMENT : 12.1 %
(moyenne Web3 : 3-5%) | ➦ PARTAGES : 126 |
| 👍 LIKES CUMULÉS : 32 600 | 🔖 SIGNETS : 2 000 |
| | 👁 VISITES DU PROFIL : 7 900 |

Ces chiffres témoignent d'une **forte adhésion communautaire**, d'une **présence organique puissante**, et d'une **capacité virale élevée**, le tout sans sponsorisation.

MODÈLE ÉCONOMIQUE



MODÈLE ACTUEL

In-App

- 4 % sur les transactions d'items (achat / revente).
- **Pré-ventes d'items** servant à financer le développement de nouvelles fonctionnalités.

Liquidity Pool

- Entre **1 et 4 %** sur les transactions de swap.

SOURCES DE REVENUS À VENIR

1. Tokens & Marketplace

- **Vente de \$HELT** (3 % de la total supply, soit **180 000 000 HELT**).
- **Vente directe sur la marketplace** : tickets d'événements, season pass, items à usage unique, objets collectors ou événementiels.
- Staking

2. Abonnements & services

- **Abonnements running premium** : statistiques avancées, bonus énergie, features exclusives.
- **Vente directe d'abeilles Free-to-Play** : modèle d'entrée sans barrière crypto, favorisant la croissance utilisateur.

3. Monétisation & partenariats

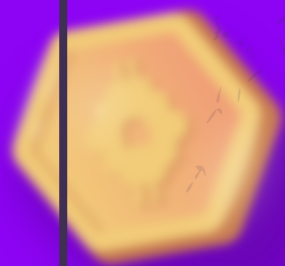
- **Publicité in-app** (*annonceurs sportifs, santé, tech*).
- **Partenariats stratégiques** avec marques de sport, nutrition, assurance, ou acteurs Web3.
- **Monétisation des données environnementales** (*vente de data*) (*Au travers du système de mission, mapping, data environnementale*).

4. Développement d'infrastructures

- **Création d'un DEX Life Bomb**, permettant de capter une plus grande part des frais de swap (\$CATkn / \$HELT / SOL).

5. Diversification

- **Événements IRL** (*Life Bomb Tour, courses communautaires, conférences*).
- **Goodies & Merchandising officiel** (*Bee wear, accessoires, NFT physiques*).
- **Monétisation de l'audience** via les **réseaux sociaux** (*X, TikTok, YouTube, etc.*).
- Nous pouvons ainsi **combinaison des revenus traditionnels du jeu mobile** (*in-app achats direct, abonnements, publicité, partenariats, data, etc.*) avec ceux issus de l'univers crypto (tokenomics, staking, DEX, pools de liquidité, ventes NFT et tokens).
- Cette **hybridation Web2 / Web3** nous permet de **multiplier nos sources de revenus**, tout en assurant une **stabilité économique** indépendante des fluctuations du marché crypto, permettant d'assurer une continuité de revenu même lorsque le marché crypto est capricieux.
- En d'autres termes, **The Life Bomb ne dépend pas du Web3, il s'en sert comme levier**, tout en conservant la solidité et la récurrence d'un modèle mobile gaming classique.





ROADMAP 2025-2026

*Une vision claire, progressive et mesurée, alliant développement produit
expansion communautaire et monétisation stratégique.*

6. ROADMAP

4e TRIMESTRE 2025

- **Stabilisation complète de l'application** (*optimisation technique & UX*)
- **Événement Advent Calendar** : première campagne d'engagement massive multi-réseaux.
- **Listing du token \$CATkn** sur plateforme CEX/DEX.

1er TRIMESTRE 2026

- **Sortie de 3 nouvelles mécaniques de jeu** visant à renforcer la régulation économique du token.
- **Lancement du \$HELT Token.**
- **Production récurrente de contenu vidéo (YouTube, TikTok)** orientée monétisation et acquisition d'audience.

2nd TRIMESTRE 2026

- **Déploiement du staking \$HELT et premiers partenariats stratégiques.**
- **Lancement de la version Web2 de l'application** pour une ouverture grand public (*campagne printanière*).
- **Organisation d'événements live** : courses 10 km & semi-marathon "Life Bomb Run Series"

3e TRIMESTRE 2026

- **Lancement des Season Pass & Ticket Events** (*monétisation continue*).
- **Monétisation des réseaux sociaux** (*audience X, YouTube, TikTok*).
- **Objectif : 20 000 utilisateurs actifs.**

4e TRIMESTRE 2026

- **Bridge Web3 > Web2** : intégration simplifiée entre utilisateurs traditionnels et blockchain.
- **Expansion vers le secteur santé & assurance**, via la valorisation de la donnée d'activité physique.

Objectif global 2026 :

- Une application hybride Web2/Web3 complète.
- Une économie régulée et durable.
- Un écosystème autosuffisant alliant **gaming, sport et finance communautaire.**



OBJECTIF : 300 000 €

Cette levée a pour vocation d'accélérer la structuration technique et la visibilité internationale de **LIFEBOMB**, tout en consolidant la base communautaire et les sources de revenus durables.

7. LEVÉE DE FONDS

200 000 €



**DÉVELOPPEMENT
APP & SERVEURS**



Finalisation du socle technique, ajout des mécaniques de régulation token, intégration du bridge Web2, stabilisation des serveurs et infrastructures

100 000 €



**COMMUNICATION
& CROISSANCE**



- Acquisition d'utilisateurs
- Déploiement sur les réseaux inexplorés (YouTube, TikTok, Instagram, Facebook)
- Organisation d'événements IRL (courses, Life Bomb Tour)

Objectif

Structurer la croissance sur 12 mois et atteindre la rentabilité via la combinaison des revenus Web2 et Web3



Des fondations solides, une communauté engagée et une stratégie d'expansion fondée sur la viralité, la crédibilité et la proximité.

8. NOS FORCES

PROGRAMME DE PARRAINAGE & AMBASSADEURS DE RENOM

Lancement d'un système de **parrainage gamifié** permettant aux utilisateurs de gagner des récompenses et de suivre la performance de leurs filleuls.



Accélère l'acquisition organique et crédibilise le projet auprès du grand public comme du Web3.

En parallèle, arrivée progressive **d'ambassadeurs reconnus** (sportifs, créateurs de contenu, entrepreneurs Web3) incarnant les valeurs du projet.



Arrivé dans l'équipe de Obiyann, Ambassadeur reconnu de Stepn (Leader mondial).

COMMUNAUTÉ ENGAGÉE & RÉELLE (PHYGITALE)

Présence active dans **21 pays**, événements IRL réguliers (Life Bomb Tour, challenges, courses communautaires).



Crée une appartenance forte et un ancrage durable.

HYBRIDATION WEB2 / WEB3

Déploiement du bridge Web3 > Web2 et lancement de la version Free-to-Play, permettant à chacun de rejoindre l'écosystème sans barrière blockchain.



Ouvre le projet à un marché mondial non crypto.

STORYTELLING & GAMIFICATION UNIQUES

Un univers riche mêlant abeilles, ruche, écologie et aventure. Chaque action utilisateur s'inscrit dans une progression ludique et motivante.



Renforce la fidélité et le "daily connect".

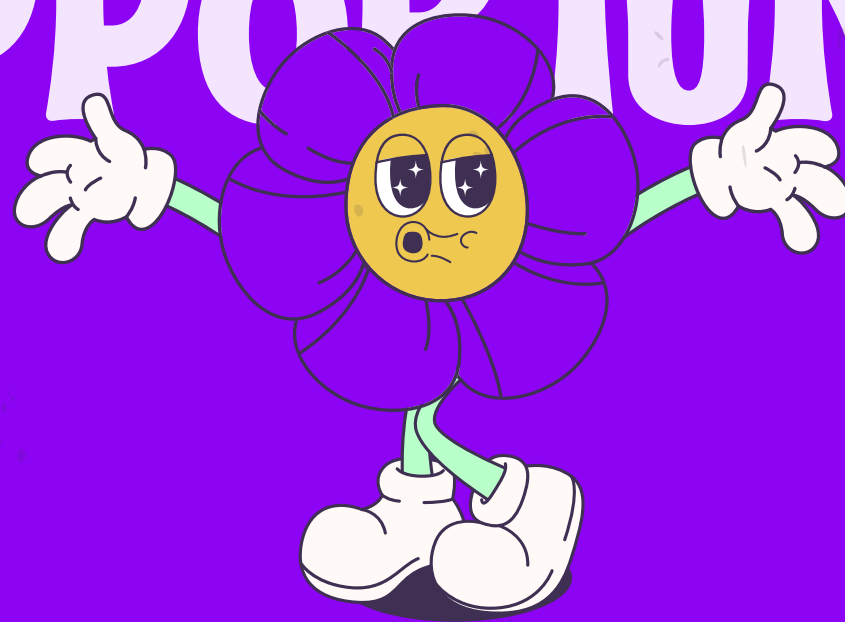
CROISSANCE ORGANIQUE & AUTO-FINANCÉE

Aucune levée initiale, tout le développement a été financé par la communauté, via ventes NFT et revenus in-app.



Gage de confiance, d'indépendance et de résilience.

L'ΟΠΠΟΡΤΥΝΙΤΈ



9. OPPORTUNITÉ

Marché Move-to-Earn & GameFi

- **STEPN** : plus de **1 milliard \$ générés** en 12 mois.
- **Marché global du running connecté** : plusieurs **dizaines de milliards de \$**, porté par la digitalisation du sport et les wearables.
- **Utilisateurs Strava** : **135 millions** dans le monde.
- **Merchandising sportif** : un marché de plus de **200 milliards \$** à l'échelle mondiale.
- **Market Cap des concurrents M2E moyens** : environ **1,5 M \$** : **notre cible court terme avant différenciation**

Avantage compétitif **LIFEBOMB**

Gamification + Storytelling : Un univers fort, immersif et évolutif qui favorise le **“daily connect”** donc une **récence d'usage élevée**.

Communauté réelle & IRL : Une approche **phygitale unique** : événements sportifs, partenariats régionaux, et engagement local.

Expansion internationale : L'ensemble des supports et communications déjà disponibles en **Français, Anglais, Japonais**, et en cours de **traduction Espagnol & Coréen**.

Hybridation Web2 / Web3 : Un modèle économique mixte qui capte les revenus du mobile gaming classique **et** ceux du Web3, assurant une rentabilité durable.

PROJECTIONS FINANCIERES

A cartoon character of a purple flower with a yellow face, wearing white gloves and shoes, standing next to the text. The flower has a smiling face with closed eyes and is waving with its right hand. It is wearing white gloves and white shoes with black laces.

2025 - 2027

10. PROJECTIONS

Des prévisions cohérentes, fondées sur l'évolution naturelle de la base utilisateur et la diversification des revenus Web2 / Web3.

ANNÉE		UTILISATEURS ACTIFS	OBJECTIF & RATIO PAR UTILISATEUR	CA ESTIMÉ
2025	➔	2000	~40 €/utilisateur/an	80 000€
2026	➔	8 000 (Web3) + 25k-100k (Web2)	~50 € / utilisateur / an via diversification (Web3) e abonnements + 2-4€ / utilisateur / an sur la version Web2	600 000€ 400 000 Web3 200 000 Web2
2027	➔	20 000 (Web3) + 250k-1M (Web2)	~60-70 € / utilisateur / an + partenariats + fonctionnalités sociales Web2 (parrainage, réseau social intégré)	4 000 000€

26.

Croissance pilotée, soutenue par la monétisation de la base Web2 (publicité, abonnements, data) et l'économie circulaire Web3 (\$CATkn, \$HELT, DEX, staking).

NOUS RECHERCHONS DES INVESTISSEURS PASSIONNÉS
PAR LE WEB3, LE SPORT ET LA GAMIFICATION.



Rejoignez-nous

*pour faire de The Life Bomb le premier univers
Move-to-Earn durable, connecté et global.*



ENSEMBLE, FAISONS DU RUNNING UNE EXPÉRIENCE
SOCIALE, STRATÉGIQUE ET RÉCOMPENSANTE.

