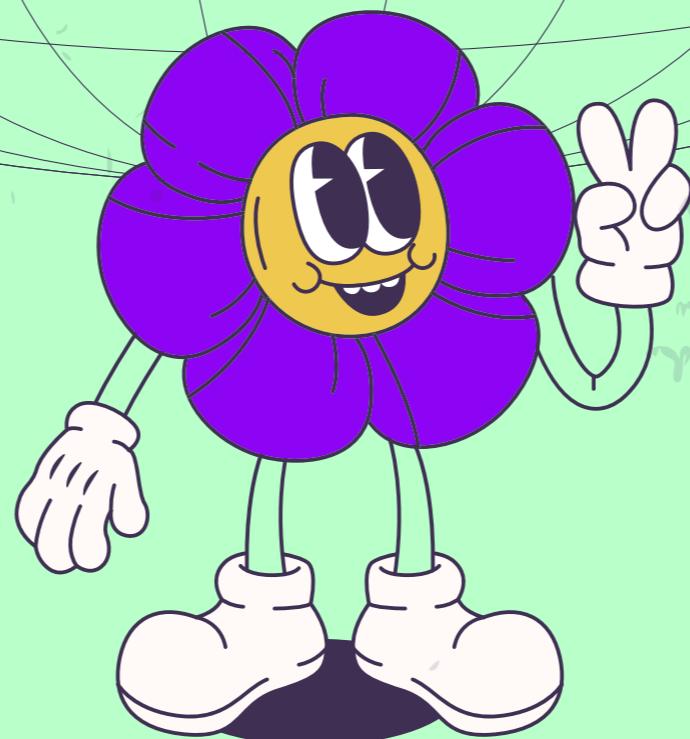




# LIFE BOMB

RUN, PLAY, EARN. GAMIFY YOUR MOTION.

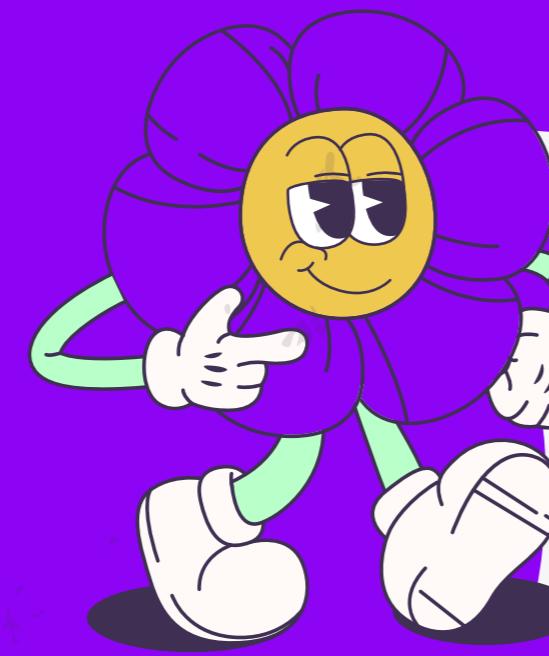
# SOMMAIRE



- 1. VISION & MISSION .1
- 2. ORIGINES DU PROJET .4
- 3. ÉTAPES CLÉS .7
- 4. TRACTIONS & 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 FINANCIERES .25

## 1. VISION & MISSION



# VISION & MISSION

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



## 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.

**LIFEBOOMB** 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.

## 2.

## 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.**

**3.**



# ORIGINE DU PROJET

« 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 LIFEOMB**

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**.

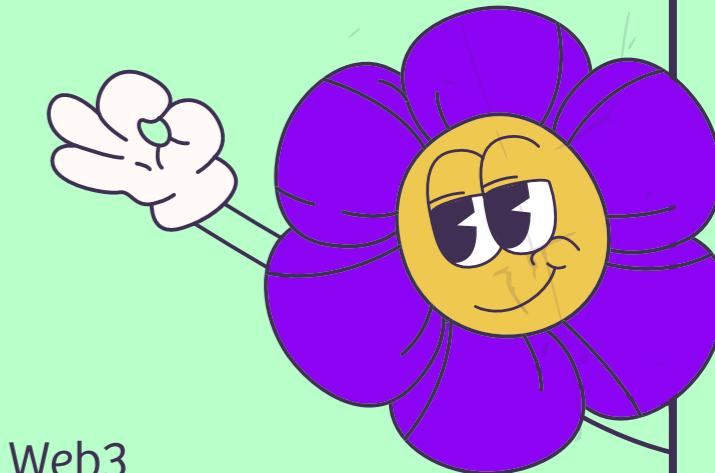
### POUR ALLER PLUS LOIN

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.

### 3. ETAPES CLES

# ETAPES CLES & TRACTIONS



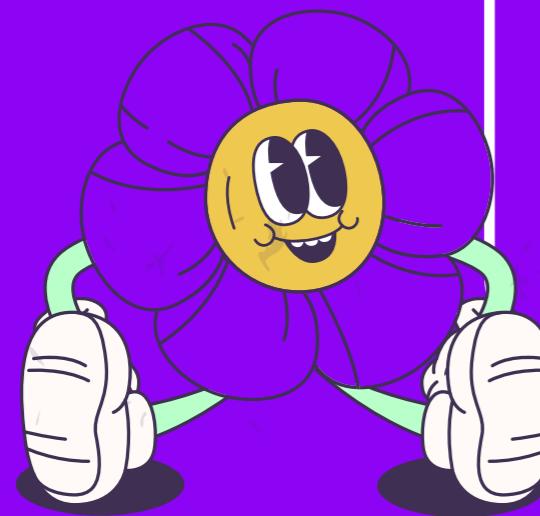
Depuis son lancement, **LIFEOMB** a connu une croissance **organique, rapide et maîtrisée**, portée par une communauté engagée et un développement produit progressif.

### 3. ÉTAPES CLÉS

## TIMELINE DE DÉVELOPPEMENT



### 3. ÉTAPES CLÉS



#### TRACTION ACTUELLE

- 👤 UTILISATEURS ACTIFS : **+ de 2000**
- 🌐 PAYS REPRÉSENTÉS : **21**
- 🐝 NFT BEES EN CIRCULATION : **12 500**
- เหรียญ TOKEN \$CATkn LANCÉ : **market cap 150 000\$**
- 🤖 COMMUNAUTÉ : **4500 sur X / 2700 sur Discord**
- 𝕏 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**.

### 3. ÉTAPES CLÉS

#### 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**.

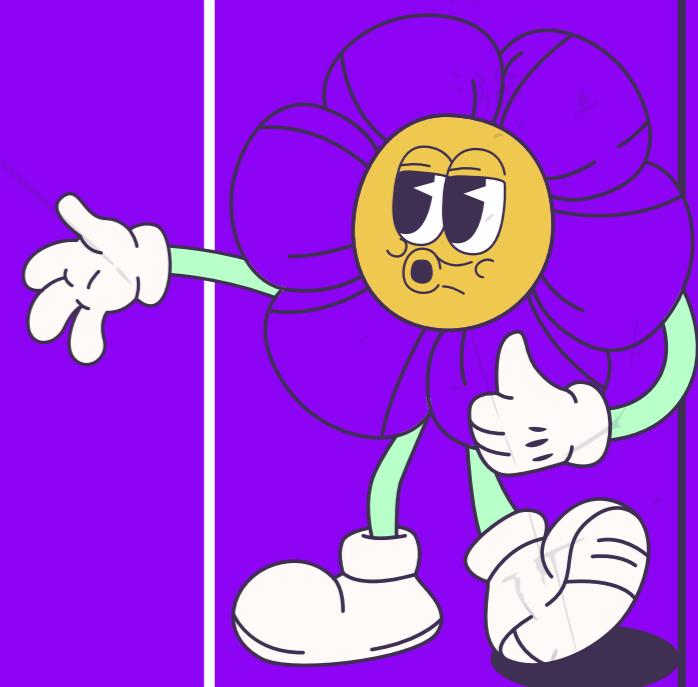
### 3. ETAPES CLÉS

#### ENGAGEMENT SOCIAL X

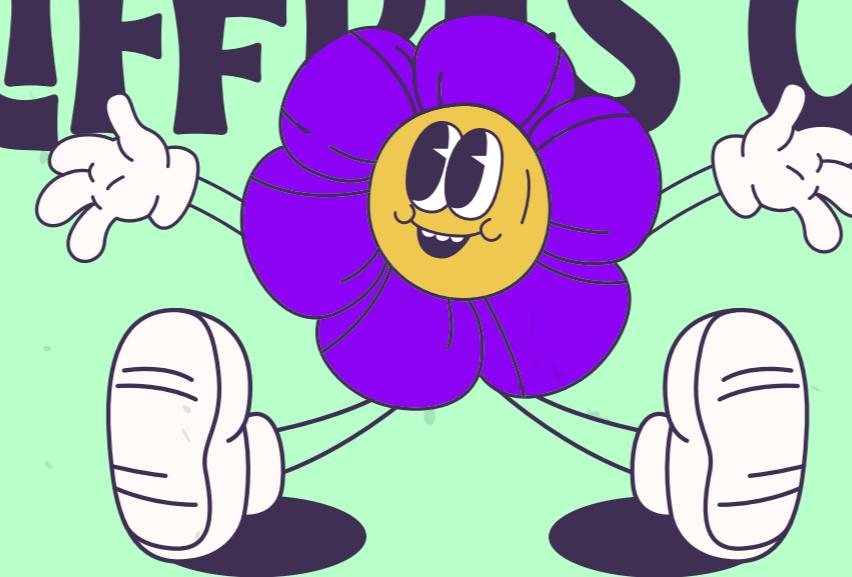
Les statistiques de nos posts sur X démontrent :

- 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**.

**LIFEOMB** 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 : <b>4 300</b> <small>(dont 382 vérifiés)</small>                 | ↗ REPOSTS : <b>22 800</b>          |
| ❤️ IMPRESSIONS : <b>935 200</b>   | ✍ RÉPONSES : <b>9 300</b>          |
| 🤝 TAUX D'ENGAGEMENT : <b>12.1 %</b><br><small>(moyenne Web3 : 3-5%)</small> | ↗ PARTAGES : <b>126</b>            |
| 👍 LIKES CUMULÉS : <b>32 600</b>   | 🔖 SIGNETS : <b>2 000</b>           |
|   | 👁 VISITES DU PROFIL : <b>7 900</b> |

# 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 **combiner les 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 les marchés crypto sont 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**.

# LEVÉE DE FONDS



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**

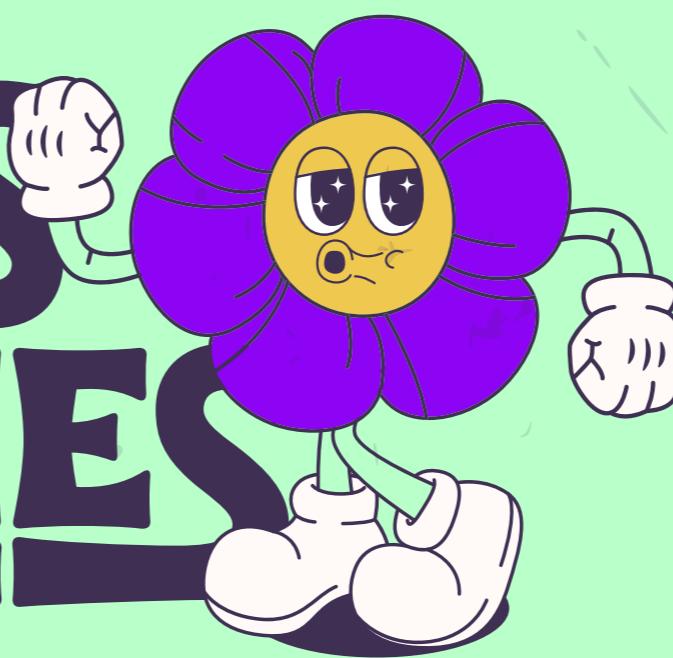


- Acquisition d'utilisateurs
- Déploiement sur les réseaux inexplorés (YouTube, TikTok, Instagram, Facebook)
- Organisation d'événements IRL (courses, Life Bomb Tour)

### Objectif

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

# NOS FORCES



*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.

### COMMUNAUTÉ ENGAGÉE & RÉELLE (PHYGITALE)

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



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

### 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".

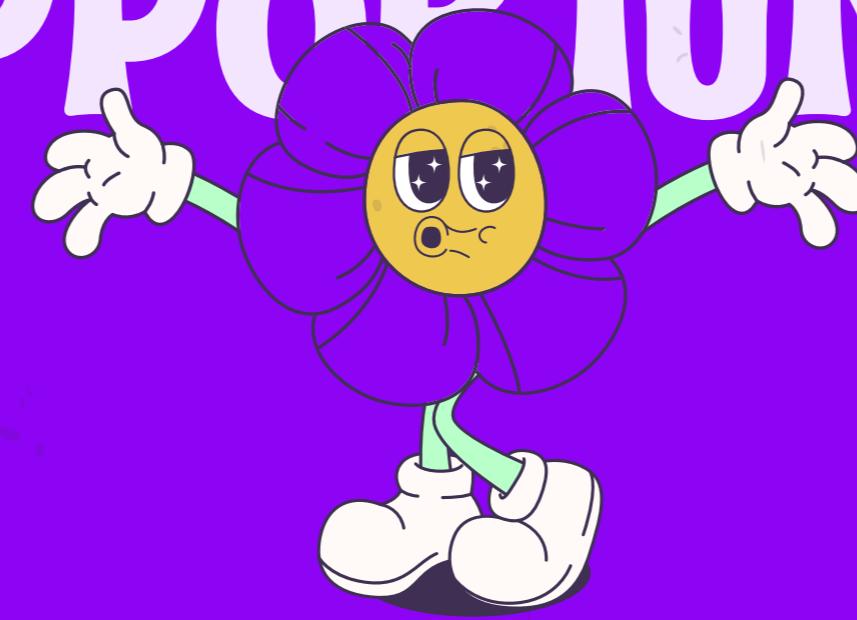
### CROISSANCE ORGANIQUE & AUTO-FINANCIÉE

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'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 **LIFEOMB**

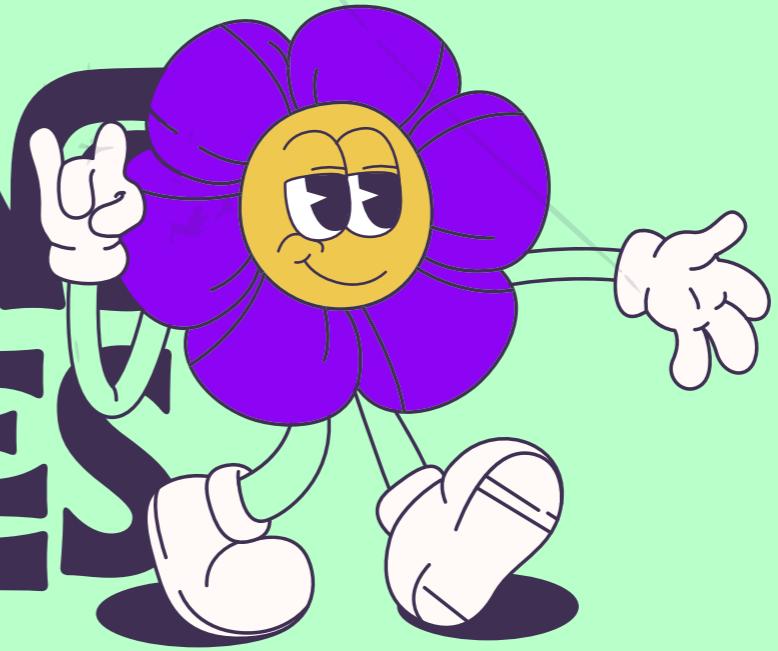
**Gamification + Storytelling** : Un univers fort, immersif et évolutif qui favorise le **“daily connect”** donc une **référence d’usage élevée**.

**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 et 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 FINANCIÈRES



2025 - 2027

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

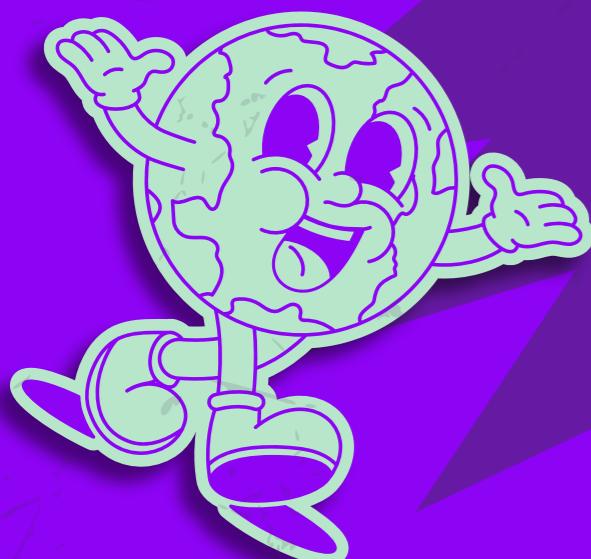
ANNÉE	UTILISATEURS ACTIFS	OBJECTIF & RATIO PAR UTILISATEUR	CA ESTIMÉ
2025	2000	~40 €/utilisateur/an	80 000€
2026	8 000 (Web3) + 25k-100k (Web2)	~50 € / utilisateur / an via diversification (Web3) & abonnements + 2-4€ / utilisateur / an sur la version Web2	600 000€ 400 000 Web3 200 000 Web2
2027	20 000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

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.