

Yappoint et Jeeni

Deux plates-formes Internet lauréates du parcours 1,2,3 GO

Le 20 septembre 2011, les projets innovants de la 11^e édition du parcours de plans d'affaires 1,2,3 GO ont été révélés lors de la grande Soirée de Clôture à Liège. Parmi les 37 plans d'affaires déposés, 8 lauréats ont convaincu le jury dont deux projets luxembourgeois issus du domaine des NTIC : Yappoint et Jeeni.

Yappoint est une plate-forme de prise de rendez-vous interactive et multilingue intégrant les réseaux sociaux, un calendrier, la réservation en ligne et un outil marketing pour les prestataires de services. Jeeni permet aux PME de communiquer en toute facilité des messages de marketing à leurs clients via Internet ou mobile. Yappoint a remporté la catégorie spéciale du Coup de Cœur des Sponsors et Jeeni a reçu la distinction du Meilleur Business Plan du Grand-Duché de Luxembourg. Portraits de ces deux projets qui réaffirment le rôle-clé du Luxembourg dans l'implantation de sociétés informatiques innovantes.

Lancement officiel de Yappoint.com

Yappoint vient d'annoncer son arrivée officielle sur le marché luxembourgeois et celui de la Grande Région. La société, créée le 14 janvier 2011, a lancé la version définitive de son site Web le 22 septembre 2011. Ainsi, Yappoint se positionne comme première plate-forme de rendez-vous centralisée qui regroupe un réseau social, un calendrier en ligne, la prise de rendez-vous en ligne et un programme de fidélité, avec



De g. à dr. : **Peter Pöhle** (CEO), **Gilles Poulles** (CFO), **Pierre Guersing** (CCO), **Ivana Haidova** (CFO) et **Pit Marnach** (CPO), Yappoint S.A.

des outils de marketing extrêmement efficaces.

Peter Pöhle, CEO de Yappoint, explique : « *Nous voulons changer la façon dont les rendez-vous sont pris aujourd'hui. Notre but est de mettre à disposition de tous un système multilingue qui connecte les personnes privées et les prestataires de services travaillant sur rendez-vous, sur une*

plate-forme en ligne incluant un réseau social nouveau ».

Le concept est parti d'un simple constat : qui ne s'est pas retrouvé un jour, après une longue journée de travail, confronté au fait d'avoir oublié de prendre rendez-vous avec son coiffeur, son dentiste ou son garagiste ? Yappoint apporte une solution simple et innovante, au travers

d'une plate-forme Web, qui permet aux particuliers (users) de prendre rendez-vous chez tous leurs prestataires de services (services providers) et ce, quand ils le souhaitent.

« *Disponible 24/24h et 7j/7j, le système est extrêmement facile d'utilisation. Gratuit pour tous les users, il leur suffit de s'inscrire sur le site, de se connecter au*

calendrier du prestataire recherché et les réservations peuvent commencer ! Que vous ayez besoin d'un coiffeur, d'une esthéticienne, d'un ostéopathe ou de tout autre prestataire de services, Yappoint vous met directement en relation avec le prestataire recherché », approfondit Peter Pöhle. A ce jour, Yappoint centralise déjà dans son système un certain nombre de prestataires luxembourgeois partenaires.

Les prestataires de services utilisant Yappoint voient leur organisation simplifiée de manière considérable. Ils peuvent ainsi renoncer à leur agenda papier et accéder à tout moment à leurs calendriers Yappoint via les supports PC, tablet, smartphone, etc. Ils obtiennent accès à un véritable outil de gestion clients, à la fois performant, souple et très facile d'utilisation qui leur permet de gérer toutes les réservations, qu'elles soient faites en ligne ou par téléphone. Un système de « badges » permet aux utilisateurs de collecter des points suivant le principe d'une carte de fidélité. Ainsi, un utilisateur peut obtenir divers avantages s'il convainc un nouveau prestataire de services à souscrire à un abonnement, ou en prenant plusieurs rendez-vous chez le même prestataire. Yappoint sert aussi de nouvel outil de promotion aux entreprises qui veulent développer de manière active leur visibilité et qui souhaitent être encore plus proches de leurs clients existants afin de leur assurer un service irréprochable.

Le système a également été pensé pour permettre aux particuliers de gérer leur temps et partager leur planning avec leurs amis et leur famille s'ils le désirent. C'est un vrai réseau social qui se crée, entièrement multilingue et déjà intégré à Facebook. Quant aux applications pour iPhone et Android, elles sont en cours de développement et apporteront

bientôt un élément important qui est la géolocalisation.

Technoport & Silicon Valley

« Nous sommes heureux de vous annoncer que notre projet a suscité l'intérêt de plusieurs interlocuteurs importants du Grand-Duché. Nous avons été, d'une part, admis depuis début septembre au Technoport, incubateur luxembourgeois d'entreprises innovantes. C'est une grande fierté pour notre équipe d'entrer dans cet incubateur, puisqu'il a pour objectif de promouvoir la création et le développement d'entreprises technologiques au Luxembourg. D'autre part, nous avons pu, grâce au ministère de l'Economie, organiser notre départ fin septembre aux Etats-Unis, pour vivre une expérience exceptionnelle de 3 mois au sein d'un incubateur informatique de la Silicon Valley ! Nous sommes certains que cette expérience nous permettra de devenir encore plus performants et de pouvoir en retour vous apporter des fonctionnalités toujours plus inédites. Bien sûr, nous resterons toujours très présents et actifs au Luxembourg pendant cette période, une partie de notre équipe restant, bien sûr, basée ici. Si tout se poursuit comme prévu, le Luxembourg sera peut-être à l'origine d'une nouvelle avancée dans le domaine des réseaux sociaux commerciaux », conclut Peter Pöhle.

www.yappoint.com

Jeeni® – Marketing made easy

Aujourd'hui, les clients des entreprises utilisent de multiples supports tels que sites Web, portails spécialisés, réseaux sociaux ou outils de communication mobile. Aussi, il devient de plus en plus important de communiquer dans la langue du client, c'est-à-dire en utilisant les mêmes supports que



Steve Albrecht, Jeeni.

lui. Les entreprises ont donc été contraintes d'activer une multitude d'outils et d'acquérir des compétences spécifiques pour atteindre leurs clients par le canal de leur choix, même, par exemple, pour faire un simple mailing d'annonce d'un produit.

Jeeni réunit la gestion de toutes ces démarches marketing au sein d'un seul outil, simple d'utilisation. Par exemple, Jeeni

en charge de son abonnement grâce à la plate-forme Jeeni. Cette démarche lui apporte une toute nouvelle expérience de relation client avec ses entreprises ou organismes préférés.

Jeeni permet donc de communiquer à une clientèle de plus en plus diversifiée et multilingue, sans pour autant demander des efforts de traduction complexes ou une expérience poussée en marketing. Sa simplicité, sa caractéristique tout en un et son prix abordable font de Jeeni un outil indispensable pour les PME.

Pour Steve Albrecht, la participation au parcours de plans d'affaires 1,2,3 GO a contribué à la réalisation de son projet : « Le plan d'affaires est un élément central dans la planification et la création d'une nouvelle entreprise. 1,2,3 GO a fourni un soutien essentiel au cours de cette étape importante de la start up. L'équipe de la Chambre de Commerce et de Luxinnovation,

➔ Dans les prochaines 5 années, mon but est de faire de Jeeni un produit global, disponible dans plus de 40 langues ➔

permet de créer des mailings ou des invitations d'événements multilingues en quelques clics, et de les envoyer automatiquement aux différents supports de choix des consommateurs finaux. Le système prend ainsi en charge l'entier processus de production et permet à l'entreprise ou à son responsable marketing de se concentrer sur le contenu du message de marketing plutôt que sur sa forme ou sur la logistique de son envoi.

La solution Jeeni se focalise sur le client qui peut s'abonner aux communications de l'entreprise de son choix. Il peut choisir le canal ou format par lequel il souhaite recevoir ces informations (e-mail, SMS, PDF, iPhone App), la fréquence (réception en temps réel, quotidienne, hebdomadaire, etc.) et la langue, et reste totalement

les coaches et le jury 1,2,3 GO ont tous fourni des commentaires très constructifs pour améliorer mon business plan. D'autres initiatives organisées par 1,2,3 GO telles que des ateliers, des séminaires et des occasions de parler en public ont aidé à construire un meilleur fondement pour entrer sur le marché et pour accroître mes chances de réussite. Le fait d'avoir été lauréat du parcours 1,2,3 GO a ajouté de la crédibilité à mon projet, ce qui facilite l'acquisition des premiers clients et l'accès aux investisseurs. Dans les prochaines 5 années, mon but est de faire de Jeeni un produit global, disponible dans plus de 40 langues ». ✓

www.jeeni.net

www.123go-networking.org