

Mootwin

DOSSIER DE PRESSE
2010

CONTACT PRESSE

Virginie DEBUISSON – v.debuisson@valeurimage.com – 04.76.70.93.61

Rina Anthony RASOLOFONIAINA – contact@valeurimage.com – 04.76.70.93.64

www.mootwin.com

SOMMAIRE

3. **MOOTWIN, lance le push applicatif temps réel sur mobile**
4. **Changer la relation entre l'entreprise et ses clients**
5. **Une réponse adaptée aux nouveaux enjeux médias**
6. **Des solutions adaptées à chaque type d'éditeur de contenu**
9. **MOOTWIN : l'entreprise**

MOOTWIN, lance le push applicatif temps réel sur mobile

Fondée en Février 2008, MOOTWIN **se spécialise dans la conception d'une nouvelle génération de services mobiles destinés à tous les fournisseurs de service ou éditeurs de contenu**. Ces services se présentent sous la forme d'applications que les clients ou utilisateurs finaux peuvent charger sur leur téléphone mobile pour recevoir ou échanger de l'information en temps réel grâce au mode push via l'Internet mobile (3G, Wifi, GPRS...).

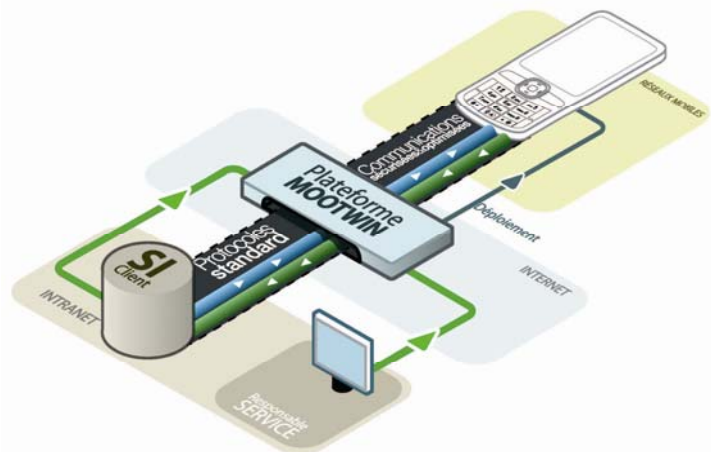
Les solutions proposées par MOOTWIN reposent sur une technologie « de push data » inédite mise au point par ses équipes et intégrée dans sa plateforme progicielle. Placée entre le système d'information de l'éditeur de contenu et le téléphone mobile de l'utilisateur, la plateforme MOOTWIN permet de pousser en temps réel tout type d'information de façon totalement personnalisée vers le terminal mobile, quel qu'en soit le modèle et le système d'exploitation. **Chaque usager devient adressable individuellement, quelque soit l'opérateur**, puisque la seule condition pour que l'utilisateur final puisse bénéficier des applications MOOTWIN est l'abonnement au canal data.

La population des usagers de l'Internet mobile est considérable, et bénéficie d'une croissance continue, cependant, jusqu'à présent les entreprises peinaient à adresser cette cible de façon conviviale et qualitative.

La technologie MOOTWIN concrétise la convergence Web/Mobile. En effet tous les **services mobiles** de Mootwin sont modifiables et **pilotables à partir du web**, ce qui permet aux éditeurs de contenu et fournisseurs de service de faire évoluer leur offre sur mobile, de ne pas dupliquer le « back end » de gestion de l'information, d'offrir à l'utilisateur final la possibilité de personnaliser et de configurer les services mobiles.

MOOTWIN change donc la donne sur les points suivants :

- La capacité à adresser la communauté des mobinautes de façon personnalisée.
- La capacité à **pousser tous types d'information en temps réel**.
- La capacité à **piloter les services mobiles** à partir d'un serveur central et en utilisant les sorties existantes du système d'information.



Changer la relation entre l'entreprise et ses clients

Dans l'univers de la mobilité, la technologie MOOTWIN constitue la réponse concrète à une attente des entreprises qui souhaitent établir une réelle relation avec le grand public ou d'une façon conviviale et efficace, ce que ni SMS, ni MMS, ni WAP ne pouvaient aujourd'hui leur apporter :

- Les applications mobiles de MOOTWIN sont **compatibles avec tous les systèmes existants : iPhone, Blackberry, Windows Mobile, Android ou Java** : tout le monde peut les utiliser.
- L'utilisateur choisit de recevoir sur son mobile, il s'agit **d'applications non-intrusives**.
- **L'échange d'information s'effectue en temps réel.**
- L'application mobile est pilotée par le serveur central sous le contrôle du fournisseur de service ou de l'éditeur de contenu.
- Le message, quel que soit sa longueur ou son format, est parfaitement retranscrit.
- Le client ou utilisateur final utilise de manière très économe **son forfait, et sa batterie de téléphone.**
- Le client ou utilisateur peut **personnaliser les modules de son application** selon son profil et ses habitudes de vie.
- **MOOTWIN** se connecte directement sur les sorties push des CRM existantes.

4

L'offre de MOOTWIN est donc particulièrement pertinente pour :

- Une gestion de la relation client optimisée, avec une forte notion de dialogue entre une entreprise et ses clients fidélisés ou ses abonnés.
- Des campagnes de publicité ou d'information micro-ciblées, adaptées aux profils des utilisateurs finaux, donc non-intrusives.
- La gestion de collaborateurs distants ou l'animation d'une communauté.

Une réponse adaptée aux nouveaux enjeux médias

En 2007, sur un marché de la téléphonie estimé à 210,8 Milliards d'Euros tous opérateurs confondus, la téléphonie mobile en France représentait :

- **51,7 Millions d'abonnés (source ARCEP)**
- **2,5 Milliards d'Euros uniquement générés par les SMS et les MMS**
- Un parc qui se renouvelle tous les 2 ans, et dont **95% des terminaux peuvent recevoir des services mobiles**
- Un taux de croissance annuel de 100% pour le marketing et la publicité sur mobile
- **10 Millions d'utilisateurs de l'Internet Mobile en 2007**
- Un nombre de mobinautes en croissance constante, qui frise les 100% par an.

Le téléphone mobile est donc naturellement devenu un média à part entière, qui prend légitimement sa place dans la stratégie marketing des entreprises. Médiamétrie mesure d'ailleurs l'audimat mobile depuis septembre 2007.

Pour conquérir ce nouveau terrain, les acteurs de la mobilité voient se dessiner des challenges majeurs :

- Trouver les moyens de diffuser des contenus et des services auprès des utilisateurs de manière efficace
- Trouver les bons business model pour une offre tarifaire attractive, notamment sur les communications data, encore peu accessibles.
- Trouver la bonne formule pour commercialiser cet espace, tant sur la formule que sur la monétisation
- Trouver les moyens de gérer le débit et le taux d'occupation du réseau

MOOTWIN se positionne spécifiquement sur les services et applications sur mobile, et se concentre sur le terrain du marketing. En concevant et en hébergeant les services mobiles qu'elle propose, MOOTWIN se positionne sur le marché traditionnellement occupé par les éditeurs de sites WAP et les générateurs de SMS, en apportant une technologie nouvelle, qui permet de lever les principaux écueils liés à ces deux technologies.

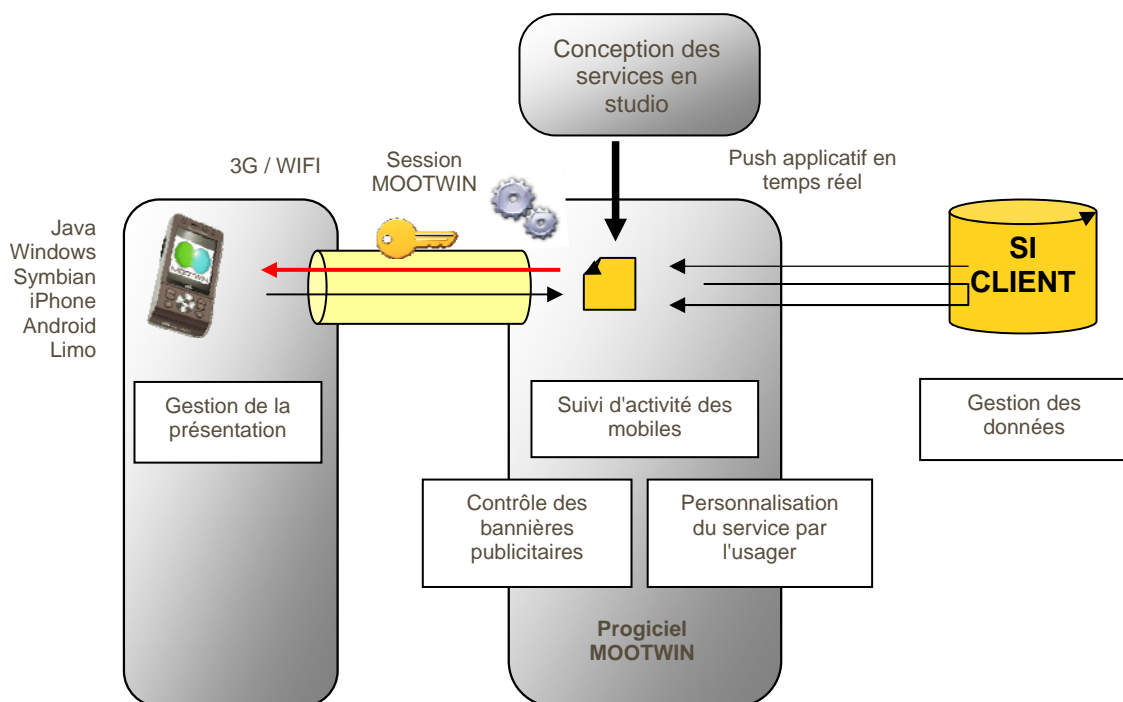
Grâce à la plateforme de MOOTWIN, les éditeurs de contenu pourront diffuser facilement la bonne information, au bon moment et à la bonne personne sur n'importe quel mobile, sans agresser le destinataire. Un atout précieux pour tous ceux qui souhaitent émerger dans un contexte largement concurrentiel, où entretenir une relation privilégiée avec ses clients devient vital.

Des solutions pour chaque type d'éditeur de contenu

Conscientes d'entrer sur un vaste marché où l'offre est encore difficile à cerner, les équipes de MOOTWIN ont choisi de construire une gamme d'applications parfaitement adaptées à leurs clients potentiels. Les différents secteurs d'activité adressés ont déjà largement compris l'enjeu de la mobilité, puisqu'ils proposent déjà pour la plupart des services mobiles via WAP ou des informations via SMS ou MMS.

Les solutions de MOOTWIN sont compatibles avec l'ensemble des logiciels de CRM standards, pour une facilité d'intégration et d'utilisation pour les entreprises clientes.

Du côté des utilisateurs finaux, le faible coût des services MOOTWIN, la pertinence et la qualité des informations diffusées grâce au push mobile devraient lever les freins actuels liés à la crainte d'alourdir sa facture de téléphone mobile et à des informations statiques, mal présentées, rapidement obsolètes, ou accessibles seulement après un nombre incalculable de clics.





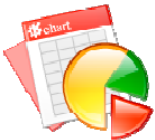
MOOTWIN TRAVELERS :

Mootwin Travelers est un véritable « Guichet d'Informations Voyageur » conçu à l'intention des clients des compagnies du secteur Aérien, Fer, Terre mais aussi des Tour Operator et Fournisseurs de voyages et de séjours.

Mootwin Travellers vous permet d'avoir voir billet dans votre mobile, de recevoir des alertes et des informations personnalisées sur votre voyage, de gérer votre billet comme si vous étiez à un guichet, sur une borne ou sur internet :

- Offrir un accès personnalisé à sa liste de billets en cours (visualisation de la liste, gestion des achats et modifications...), à son compte abonné ou à une communauté de voyageurs.
- Transmettre en temps réel des informations personnalisées (actualité, guidage sur site...) et multimédia (cartes d'enregistrement dématérialisées, plan...).
- Diffuser des campagnes publicitaire micro-ciblées, bannières ou coupons, auprès de vos usagers (possibilité de codes 2D). Ces campagnes peuvent être pilotées par un outil de CRM.

7



MOOTWIN FINANCIALS :

Dédiée aux acteurs du secteur bancaire et financier, Mootwin Financials comporte des modules adaptés, qui permettent par exemple :

- La gestion des opérations courantes de comptes (consultation de comptes [opérations, soldes, etc.], virements internes et externe, etc.)
- Le suivi en temps réel de l'activité boursière (consultation de portefeuilles, gestion des ordres d'achats/ventes, informations boursières, cotations en temps réel, ...).
- La diffusion de campagnes publicitaires micro-ciblées, bannières ou coupons, auprès de vos usagers (possibilité de codes 2D). Solution pilotable via outil CRM.



MOOTWIN CUSTOMERS :

Mootwin Customers s'adresse aux acteurs de la distribution, qu'il s'agisse de marques, d'enseignes ou de réseaux de points de vente.

Cette solution permet de gérer la relation clients sous différents aspects, en instaurant un véritable dialogue entre une marque, une enseigne et ses clients.

- Gestion de Suivi de la Relation Client (commandes, livraisons, SAV, dialogue personnalisé, promotions...) et de la Fidélisation (gestion de la carte Fidélité - Intitulé, consultation de relevés ou de soldes de points...).
- Diffusion de contenus personnalisés (offres promotionnelles basées sur des codes 2D ou bannières publicitaires micro-ciblées, proposition de nouvelles offres de produits ou services...) en connexion directe avec un outil CRM. Il est aussi possible de renvoyer vers ce dernier les informations concernant l'usage du client mobile.



MOOTWIN FRIENDLY ZONE :

Ce service s'adresse aux grandes communautés et des réseaux sociaux du WEB, qui peuvent désormais fournir à leurs membres les moyens de rester connectés en permanence, grâce à leur téléphone mobile. Un moyen simple, efficace et peu coûteux de renforcer les liens et de rester « the place to be » pour leurs utilisateurs. Véritable extension sur mobile des services accessibles via le site web communautaire, cette application permet d'offrir :

- Un lien permanent avec la communauté depuis son mobile dans une application entièrement personnalisable par l'utilisateur (réception d'alertes sur abonnements, gestion de son profil /de ses avatars).
- Une messagerie instantanée entre membres : des échanges d'information en temps réel, illimités et de type multimédia (dépôt sur le site ou échanges directs entre membres de photos, vidéos, textes type « information contextuelle, bons plans »...) sans aucune contrainte de format, de taille ou de volume (ni MEL, ni SMS/MMS).



MOOTWIN ON DEMAND :

Grâce à sa plateforme progicielle, MOOTWIN est capable de concevoir pour des entreprises des applications sur mesure selon leurs attentes et les orientations de leur stratégie marketing.

MOOTWIN : l'entreprise

Présidente : Claude LEMARDELEY

Passionnée d'entreprise, Claude LEMARDELEY a effectué l'essentiel de sa carrière en tant que cadre, assurant des fonctions au niveau commercial ou management pour le compte d'acteurs majeurs tels que HP, TEAMLOG ou KIS PHOTOME. Claude LEMARDELEY a géré des centres de profits importants (5 M€, 100 personnes), et sur la base de cette expérience, s'est progressivement tournée vers la création d'entreprise.

L'équipe :

MOOTWIN repose également sur une équipe de 14 personnes, ingénieurs experts chacun dans leur domaine, et sélectionnés tant pour leurs compétences techniques qu'humaines.

Références

- Société Générale (Mootwin Customer)
- Deux Communication (Mootwin Friendly Zone)
- Cortal Consors (Mootwin Financials)



Création et développement :

- La marque MOOTWIN est la propriété de MOBILE SERVICES.
- Créée le 31 Janvier 2008, MOBILE SERVICES est une SAS au capital de 236 030 Euros au 30 juin 2010 - RCS GRENOBLE 502577039.
- L'innovation portée par MOBILE SERVICES a remporté le soutien d'acteurs majeurs œuvrant pour le soutien au développement des entreprises françaises, comme OSEO et le Réseau Entreprendre.
- En Juin 2008, TEAMGROUP INVESTISSEMENT a concrétisé sa participation au projet à hauteur de 150 000 Euros.
- En Juin 2010, RAC, Expansinvest, Sud Rhône Alpes CA et Héléa Financière ont participé à une augmentation de capital à hauteur de 1 000 000 euros.
- Chiffre d'affaires 2009 : 150 000 Euros.
- Pour 2010, l'entreprise vise un CA de 450 000 Euros .

