



COMMUNIQUE DE PRESSE

ADELYA et Goojet lancent MobiKoop, première plateforme de coupon mobile gratuite pour les annonceurs

MobiKoop offre aux commerçants la possibilité de toucher le consommateur au bon moment, avec la bonne offre via des campagnes de couponing mobile ciblées et efficaces.

Toulouse, le 17 Novembre 2009 – Les Start-up françaises ADELYA, spécialiste de la fidélisation fondée sur les technologies mobiles et sans contact NFC, et GOOJET, premier média social mobile annoncent ce jour que MobiKoop, première application de couponing disponible sur téléphone mobile. Tous les membres de Goojet peuvent télécharger le service MobiKoop sur leurs téléphones mobiles afin de visualiser les bons plans disponibles autour d'eux correspondants à leurs besoins et envies d'achats immédiats.

Le couponing mobile : Susciter l'achat d'impulsion

L'avantage du coupon mobile, par rapport aux coupons papier ou en ligne, est multiple. Tout d'abord, on ne peut ni le perdre, ni l'oublier : le mobile étant devenu l'un de nos objets les plus personnels.

De plus, la mise à disposition de bons de réductions mobiles à une communauté de contacts opt-in est un bon moyen pour l'annonceur de maximiser les taux de retour en magasin et de conquérir de nouveaux clients. Par ailleurs, intégré dans une stratégie de fidélisation et de relation client, cela permet de renforcer la proximité avec le client. Enfin, l'annonceur peut décider de "viraliser" sa promotion, en permettant aux destinataires du coupon de le transférer à autant de personnes qu'il le souhaite.

« L'application MobiKoop est en adéquation avec la stratégie d'ADELYA afin de doter les commerçants de services simples pour créer et animer un programme de fidélisation client. »
cite Jean-François Novak, président d'ADELYA *« MobiKoop permet aux annonceurs de diffuser leurs coupons et bons de réduction sur les téléphones mobiles à toute la communauté de goojetters en opt-in, un moyen efficace de conquête et de relation client. »*

Création simple de campagnes de couponing mobile

Depuis le site www.mobikoop.com, les annonceurs peuvent créer et émettre leurs campagnes de coupon mobile. Très simple, l'application MobiKoop permet de gérer tout type de coupon : remise, pourcentage, cadeau gratuit. L'annonceur définit un contenu et un code unique associé à son coupon, ce code sera utilisé lors de l'utilisation du coupon par le consommateur.

Emission du coupon mobile sur le média social mobile Goojet

Avec MobiKoop, l'annonceur capte réellement le client en situation d'achat et favorise l'achat d'impulsion.



COMMUNIQUE DE PRESSE

En effet, dès l'émission, les coupons mobiles sont immédiatement disponibles sur tous les téléphones portables de la communauté Goojet via le service MobiKoop. Les utilisateurs peuvent décider d'afficher tous les « bons plans » autour d'eux (géolocalisation) ou d'affiner la recherche en fonction de leurs besoins d'achats du moment (resto, déco maison, mode, etc).

Les utilisateurs pourront également demander de recevoir une alerte lors de la publication de tout nouveau coupon mobile. Enfin, l'utilisateur choisit de télécharger les coupons qu'il souhaite exercer en point de vente.

Les coupons mobiles étant sélectionnés par le consommateur lui-même, ils bénéficient ainsi d'un taux d'utilisation bien supérieur aux coupons à découper dans les journaux papier car ils correspondent à un besoin d'achat précis ou agissent comme déclencheur d'achat.

« Nous sommes ravis d'offrir à nos goojeters un nouveau service de coupon mobile leur permettant d'identifier en instantanée les bons plans autour d'eux, où qu'ils se trouvent en France. » ajoute Ludovic LeMoan, co-fondateur de Goojet *« MobiKoop permet à notre communauté web mobile d'acheter intelligent en bénéficiant des bonnes affaires du moment. »*

Utilisation immédiate en point de vente

Le téléchargement d'un coupon mobile est associé à l'identification d'un code promotion unique sur le téléphone portable du client. Ensuite, il suffit au client de se présenter dans le point de vente et d'afficher le code promotion unique lors de son passage en caisse. Ce code promotion se détruit automatiquement après affichage.

Rappel des grandes fonctionnalités de MobiKoop :

- Inscription en ligne et définition du profil du commerçant sur www.mobikoop.com, plateforme de couponing disponible depuis un simple navigateur
- Création de campagnes de coupons mobile depuis www.mobikoop.com
- Définition du type de coupon, du contenu, du code, des dates de validité
- Définition du taux de générosité en fonction de vos budgets
- Coupon Flash en 2 clics, valable 24h maximum
- Visualisation des coupons depuis goojet
- Géolocalisation des coupons (Around me)
- Envoi d'un code coupon unique
- Utilisation immédiate du coupon en point de vente via l'affichage d'un code unique
- Analyses temps réel avec taux de retour et mesure d'impacts

Afin de voir si le consommateur français adhère au concept des coupons mobiles, MobiKoop sur Goojet est en pilote en région toulousaine jusqu'à fin 2009 en tant que service gratuit et sera disponible au niveau national dès Janvier 2010. Le futur business model est basé sur le financement du coupon par le consommateur séduit par la valeur et l'économie sous-jacente du coupon acheté.



COMMUNIQUE DE PRESSE

Venez découvrir les solutions NFC de fidélisation d'ADELYA et le coupon mobile MobiKoop sur le salon Cartes 2009, Parc des Expositions Paris-Nord Villepinte, 17 au 19 Novembre stand 4 M 126, Hall 4.

A propos d'ADELYA

www.adelya.com

Société innovante créée en 2005 par des pionniers du CRM, ADELYA propose aux Enseignes une plateforme web de Fidélisation et de Relation Client fondée sur les technologies mobiles et sans contact NFC.

Véritable opérateur de fidélisation, ADELYA aide les Enseignes et leurs points de vente à instaurer une relation client plus libre, plus participative et plus interactive.

Disponible en locatif (SaaS) et multi-canal, la plateforme Loyalty Operator propose des services marketing innovants et interactifs: carte de fidélité, campagnes marketing, couponing, cartes cadeaux, promotions, statistiques et analyses. Elle permet de toucher le consommateur sur son lieu d'achat favori (Point De Vente, vente en mobilité, eCommerce) en utilisant son canal de communication privilégié : sms, emailing, courrier, téléphone mobile, réseaux sociaux.

Plus de 700 points de vente utilisent quotidiennement la plateforme en ligne ADELYA pour leurs programmes de fidélisation. Parmi eux : Aéroport de Lyon, bars&co, Body One, Carlson Wagon Lit, Marco Serussi, Optical Discount, Tape à l'œil...

Loyalty Operator est une marque déposée de la société ADELYA. Tous les autres noms de sociétés ou produits appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

A propos de Goojet

Goojet est le premier média social mobile : un service mobile qui propose de faciliter la consommation, la découverte et le partage de services, contenus ou infos mobiles. La communauté des goojeters est la première communauté en France d'utilisateurs de services mobiles. Financée par Partech International, l'IRDI-ISCO, Elaia Partners et Orkos Capital, Goojet est dirigée par une équipe d'entrepreneurs expérimentés : Marc Rougier, Ludovic Le Moan et Guillaume Decugis – dont les précédentes sociétés (Meiosys, Anyware Technologies et Musiwave) ont toutes été couronnées de succès. Goojet a reçu de nombreux prix (vainqueur LeWeb3 '07, Red Herring Top 100 Global...) et emploie 16 personnes à Toulouse et à Paris. Le service est disponible sur m.goojet.com (mobile), www.goojet.com (Web)

Contacts

Cécile MOREL – ADELYA - 05 62 24 93 04 – cecile.morel@adelya.com