



DOSSIER DE PRESSE

MediaTech

SOFTWARES

La Technologie Mobile au service de la Relation Clients



Les nouvelles utilisations du SMS

Aujourd'hui le marché est surtout demandeur de SMS, mais avec une valeur ajoutée, et non pas en simple vecteur de promotion.

LE SMS, UN MEDIA QUI SE PROFESSIONNALISE

Près de huit Français sur dix équipés d'un téléphone mobile. Il les accompagne partout car il permet d'être joint ou informé où que l'on soit.

Le taux de réception des SMS va de 85% à 90%. Le taux de lecture des SMS est quant à lui largement supérieur à celui de l'e-mail (92 à 95% contre 30 à 40%).

Le media SMS est jugé non intrusif car le destinataire reste le maître de l'échange. Il choisit le moment de lecture et de réponse.

En donnant à chacun la possibilité de consulter des informations partout et à tout moment, le SMS est aujourd'hui un média dont l'usage se professionnalise.

MEDECINS, ADMINISTRATIONS, SYNDICS IMMOBILIERS... ACCROS AU SMS

Conscient des nombreux avantages du téléphone mobile et de son intégration dans notre quotidien, **MediaTech Softwares** propose à ses clients d'utiliser le SMS pour améliorer leur « Relation Client ». Des secteurs comme la santé, la distribution, les médias ou encore l'immobilier sont concernés.

| Solutions Logicielles | Exemples de Clients | Exemples de Partenaires |
|---|--|---|
| AutoRecall Médical Rappel de Rdv pour les patients | Médecins Dentistes Kiné Infirmières | Natural Touch – software SVI Hôpitaux Jet Multimédia – software SVI Cliniques Euris – software CRM Visite médicale Must Info – software Vétérinaires |
| AutoRecall Admin Notification de Rdv pour les usagers | Mairies Préfectures | UlysSoft – software Gestion de la Relation Administrés |
| AutoInfo Immo Informations pour les copros ou locataires | Gratade Fortim | UNIT – Union Nationale de l'Immobilier Intelys – software Gestion Immobilière |
| AutoInfo Retail Transmission d'Informations à valeur ajoutée pour les clients | GAP RTL France Télévisions UNADEV CLAP ADELANTO | Méga-Bus – software ERP Laboratoire Analyses Médicales Novacial – software de CRM axé sur sociétés de services Télécontact – Call-center |



TROIS EXEMPLES D'APPLICATION PROFESSIONNELLE

▪ CLINIQUES / HOPITAUX : POUR MOINS D'ANNULATIONS EN CHIRURGIE

Les établissements de santé sont confrontés à un taux non négligeable (4 à 5 %) de déprogrammation des interventions chirurgicales ambulatoires (les patients viennent pour l'intervention sans être hospitalisés au préalable). En effet, de nombreux patients négligent le protocole nécessaire avant intervention : retard, oubli d'un médicament, oubli d'être à jeun, oubli de venir avec les radios, etc. Le coût de ces déprogrammations est énorme (150 K€ à 200 K€ / an pour un établissement de 30 médecin).

Un système d'envoi de SMS vers les patients la veille du rendez-vous pour leur rappeler le protocole a été mis en place par **MediaTech Softwares**. Ce système est couplé à l'agenda des médecins pour automatiser l'envoi de SMS. Il a permis de diminuer de 20% à 30% les déprogrammations d'intervention.

▪ COLLECTE DE DONS : DES PROMESSES MIEUX TENUES

L'Union Nationale des Aveugles et Déficients Visuels (UNADEV) a amélioré de plus de 65 % la concrétisation des promesses de dons faites par téléphone. L'UNADEV a souhaité utiliser les nouvelles technologies en constatant que seulement 9% des particuliers ayant accepté de faire un don à l'association –après avoir été sollicité au téléphone- concrétisaient leur promesse dans le mois suivant ; ceci malgré un envoi de courrier avec enveloppe T dans les quatre jours et un nouveau contact téléphonique dans les deux semaines en cas de non-réponse.

Avec un SMS automatique adressé immédiatement le lendemain de la promesse de don (« *Merci M. Dupont pour votre promesse de dons à l'UNADEV. Des milliers d'aveugles comptent sur vous pour transformer votre promesse en don effectif* ») et un second SMS en cas de non-réalisation du don dans les 15 jours, le taux de réussite est passé de 9 à 15 %.

▪ RELATIONS SYNDICS – COPROPRIETAIRES : DIMINUTION DES COÛTS TOUT EN AMELIORANT L'IMAGE AUPRES DES CLIENTS

AutoInfo Immo est un service spécialement conçu par **Mediatech Softwares** et développé pour améliorer l'information émise par des administrateurs et les gestionnaires de biens (ou « syndics ») à destination de leurs clients (propriétaires et locataires). Grâce à ce service, les gestionnaires peuvent envoyer des SMS personnalisés qui remplacent ou complètent l'affichage dans les immeubles. AutoInfo Immo permet d'envoyer automatiquement des SMS vers les téléphones mobiles (message écrit) et les téléphones fixes (message vocal), ce qui permet aux Syndics de toucher 100% de leurs clients. Pour toutes les questions quotidiennes telles que travaux, réparations, ect, c'est une véritable économie pour les gestionnaires (-40 % par rapport au papier) et un service très apprécié des habitants.

(voir exemple d'écran d'envoi de SMS page suivante).



Exemple d'écran mis à disposition des Syndics pour l'envoi d'un message :

Envoyer un message

Destinataire : Locataires

Copropriété : Copro 18 rue Danton 92120

Date début : 28/02 **Heure :** 06 H 00

Date fin : **Heure :** 06 H 00

Type de message :

- Message libre (Efface tout)
- Avis de travaux
- Avis de coupure eau
- Avis de coupure gaz
- Avis de coupure électricité
- Avis de changement code porte
- Avis de problème technique
- Avis de réunion conseil syndical

Message : 110 / 160 caractères

12A45

Effacer ENVOYER

Publipostage :

- Avis rappel charges
- Avis retard charges

Précaution à prendre pour vos envois personnalisés vers fixes :

- Ne pas dépasser 150 caractères.
- Certains noms propres et certains mots anglais sont susceptibles d'être mal vocalisés.

Merci de tester avant envoi en nombre.

Ajouter/Supprimer des destinataires

Gérer les listes de destinataires

Configuration Réduire la fenêtre



MEDIATECH SOFTWARES : UN HOMME, UNE IDEE

Inspiré d'une idée venant des pays scandinaves, Hervé Cébula, le fondateur de **MediaTech Softwares**, a décidé de créer des solutions professionnelles utilisant le SMS. Le défi était d'autant plus élevé, qu'il fallait construire un produit qui, à la différence des SMS classiques, ait une réelle valeur ajoutée au niveau des contenus.

- Deux ans d'activité, un développement dans plusieurs secteurs professionnels

Créée au début de l'année 2007, **MediaTech Softwares** lance d'abord des solutions « Prêtes-à-Utiliser » de gestion de rappels de rendez-vous médicaux par SMS pour les patients. Son premier produit dans ce domaine est *Auto Recall Médical*.

Avec le lancement de nouvelles solutions en janvier 2008, « Produits à Personnaliser », qui permettent une Gestion **entièrement automatisée** de la Relation Clientèle par le canal SMS, **MediaTech Softwares** ouvre ses premiers grands comptes

Par ailleurs, **MediaTech Softwares** poursuit le développement de ses solutions « Prêts-à-Utiliser », avec **AutoInfo Immo**, **AutoInfo Intérim**, **AutoInfo Evènement** et **AutoRecall Visite Médicale**.

- Hervé Cébula, un entrepreneur formé à l'école mondiale du marketing

Agé de 39 ans, diplômé d'un DEUG MASS de Paris Dauphine et de l'Ecole Supérieure de Commerce de Paris, Hervé Cébula a fait ses débuts chez les géants mondiaux Procter & Gamble, Unilever considéré comme les deux meilleures expériences professionnelles en marketing pour la rigueur de leur approche.

Après 9 ans de grandes entreprises, il crée l'enseigne de restauration asiatique Wok en 1999. En 2001, il s'intéresse au monde de la santé en créant DirectLabo, une société de services aux pharmacies, avec un groupement qui fédère aujourd'hui **1900 adhérents, une enseigne de pharmacies et un laboratoire pharmaceutique**.

Il crée **MediaTech Softwares** en 2007. Quelques mois plus tard, **MediaTech Softwares** est lauréat du concours « Création d'Entreprise Innovante 2008 », organisé par les Banques Populaires.



MEDIATECH SOFTWARES, ENTREPRISE INNOVANTE

MediaTech Softwares est titulaire du Label « Jeune Entreprise Innovante » délivré par Oséo Innovation et en cours de certification FCPI.

Ces qualifications « Jeune Entreprise Innovante » et FCPI attestent de la politique d'innovation de l'entreprise. Le Label « FCPI » est obligatoire pour l'entrée au capital de fonds d'investissements de type FCPI (Fonds Communs de Placement pour l'Innovation).