

Vision

Première plateforme internet entièrement dédiée à la communication commerciale.

Intégrant, centralisant et simplifiant l'utilisation de l'ensemble des outils nécessaires à la prospection, la présentation et le suivi commercial, Weetic propose aux entreprises un espace de communication entièrement nouveau :

Le WebTradeCenter.

Cet espace virtuel offre aux entreprises une véritable structure d'hébergement temporaire ou permanent ainsi que la possibilité d'organiser, de participer ou de sponsoriser des événements. Outre cet hébergement offert à la location, le WebTradeCenter propose un grand nombre de services complémentaires à ses clients : gestion du courrier, traductions, hôtesse, centre téléphonique, salle de presse etc...

Weetic organise par ailleurs au sein du WTC de véritables salons professionnels online sur des thématiques verticales au sein desquels les entreprises pourront louer des « stands » et bénéficier de services connexes semblables à ceux proposés par les salons « offline ».

Le concept de « convergence », télévision, téléphone, internet, impose à nos sociétés à une vitesse sans précédent dans l'histoire du monde industriel. On ne parle plus seulement d'évolution, mais de réelle mutation.

Les notions de chaîne de télévision et de site internet se confondent pour donner naissance à un concept nouveau de canal d'information interactif accessible sur n'importe quel écran.

Toutes les entreprises, et pas seulement les « e-business », sont concernées par ce phénomène.

Si toutes n'ont pas vocation à vendre leurs produits en ligne, elles peuvent toutes utiliser la puissance de ces media pour présenter leurs produits, former leurs distributeurs, prospecter, dialoguer avec leurs clients... Qu'il s'agisse de présentations commerciales, d'offres promotionnelles ou d'aides à la vente, les besoins des entreprises pour adapter leurs outils à ces changements sont énormes. Il ne s'agit plus seulement de vendre sur Internet, mais de vendre avec Internet.

Aujourd'hui, rares sont les sociétés qui utilisent déjà ces outils en les intégrant dans leur stratégie commerciale.

Si l'e-mail est imposé rapidement en entreprise, sa version commerciale est devenue synonyme de nuisance tant son utilisation a été mal contrôlée.

Le web, qui devait rapprocher la marque de ses clients en supprimant les intermédiaires, est devenu un « self-service » ou l'entreprise réduit souvent son discours commercial à la notion de catalogue.

La télévision interactive, malgré quelques efforts de chaînes câblées demeure encore un vecteur d'image plus qu'un véritable outil commercial.

Pourtant, il est certain que les notions de téléachat et d'« Infomercial » vont se trouver totalement bouleversées dans les années à venir par la possibilité de créer le concept de rendez-vous commerciaux et d'informations réellement interactifs avec des groupes d'acheteurs et de consommateurs.

Pour répondre aux besoins des entreprises et passer de l'ère des media à celle de plateforme communicante, l'internet et la télévision vont devoir fusionner et apporter de véritables services à valeur ajoutée.

Ces nouveaux « portails de communication commerciale » devront maîtriser des techniques et des méthodologies nouvelles issues de l'expérience spécifique de chacun des media dont ils sont issus.

Certaines de ces technologies de communication (vidéo conférence, Voice over IP, chat ; mail...), de présentation (PowerPoint, site web..) de relation clients (CRM) et de prises de rendez-vous sont aujourd'hui matures et fonctionnelles, mais elles sont rarement proposées de façon centralisée, et la complexité de leur mise en œuvre reste un frein majeur à leur utilisation.

Weetic a pour mission d'aider les entreprises à exploiter pleinement les ressources de ces technologies en leur offrant à travers une plateforme web la possibilité d'utiliser des outils simples et performants de prospection, de merchandising, de présentation et d'animation commerciale.