



DOSSIER DE PRESSE

Paris, le 26 avril 2011

SOCIAL SWITCHING

www.nearbee.com/social-switching

Contacts presse :

Leïla Costagliola

Responsable communication, Nearbee

Tél. : 01.55.43.79.56

costagliola@nearbee.com

Virginie Kiener

Directrice marketing et communication, Nearbee

Tél. : 01.55.43.76.97

kiener@nearbee.com

SOMMAIRE

COMMUNIQUÉ DE PRESSE.....	3
La plateforme <i>Social Switching</i> , c'est quoi ?	5
A qui s'adresse la plateforme <i>Social Switching</i> ?.....	7
La mise en œuvre	8
Exemples d'usages.....	9
1. Accéder aux données du réseau social Viadeo directement depuis son logiciel de gestion de la relation client (CRM).....	9
2. Importer et mutualiser les carnets de contacts Viadeo des collaborateurs de l'entreprise pour identifier le réseau étendu de l'entreprise.....	10
3. Evaluer le capital social d'un collaborateur ou d'un contact (prospect, client,..).....	11
4. Evaluer la connaissance du capital social de l'entreprise.....	12
5. Identifier les prospects les plus pertinents d'un client ou d'un contact	13
Un réseau social de partenaires	14
et de formateurs « labellisés »	14
Une offre d'accompagnement dédiée aux entreprises.....	14
Moortgat : première entreprise cliente	15
ANNEXES.....	16
A. Accéder aux données du réseau social Viadeo directement depuis son logiciel de gestion de la relation client (CRM).....	17
B. Valoriser votre capital social avec la plateforme <i>Social Switching</i>	18
C. L'entreprise systémique	18
D. Présentation de l'entreprise Viadeo.....	19
E. Présentation de l'entreprise Nearbee	19



Viadeo et Nearbee établissent un partenariat pour accélérer les processus collaboratifs et commerciaux des entreprises

Comment exploiter votre capital social professionnel ?

La solution mise en place par Nearbee en partenariat avec Viadeo vous permet d'identifier des opportunités de collaboration et d'accélérer vos processus commerciaux.

Nearbee, spécialiste des plateformes collaboratives pour entreprises, propose une nouvelle plateforme de « *business intelligence* » appelée « *Social Switching* » destinée à accélérer les processus collaboratifs et commerciaux dans les entreprises.

Grâce aux connecteurs mis en place par Viadeo, la plateforme « *Social Switching* » propose un bouquet de 30 services de « *Business Intelligence* » de nouvelle génération, destinés à accélérer la gestion des affaires commerciales dans les entreprises.

Les principaux bénéfices fournis aux forces de vente sont :

- **Insérer les activités et informations de son compte Viadeo** directement dans son système d'information, (Import de ses contacts Viadeo, possibilité de les partager avec les autres membres de la plateforme, suivi de l'activité de ses contacts et prospects sur Viadeo, etc.)
- **Identifier le capital social de son entreprise**, d'un fournisseur, d'un client ou d'un prospect,
- **Etablir automatiquement les points communs entre les prospects et les clients** tels qu'une expérience commune dans une entreprise, un contact commun, pour faciliter le processus de vente,
- **Accélérer les processus de négociation** en identifiant plus rapidement les dirigeants, les chemins décisionnels, etc.
- **Améliorer la prospection** en identifiant les prospects les plus proches sur le graphe social, les points communs avec les clients actuels, les fournisseurs, les partenaires, etc.

Ces bénéfices améliorent immédiatement la productivité des commerciaux et accélèrent le développement des ventes.

Les deux atouts de la plateforme "Social Switching" sont la location et l'intégration.

Nearbee propose un abonnement mensuel pour accéder aux services de la plateforme « *Social Switching* » qui inclut l'hébergement, la formation et l'assistance aux utilisateurs.

Grâce à une bibliothèque de « *Webservices* », permettant la communication et l'échange de données avec vos applications déjà en place, la plateforme « *Social Switching* » s'intègre de manière harmonieuse avec votre CRM, votre gestion commerciale, votre ERP, intranet, etc.

A propos de Viadeo

Réseau social professionnel en ligne, accessible en 6 langues, Viadeo s'adresse aux professionnels du monde entier. Avec 35 millions de membres (données : décembre 2010), Viadeo est la réponse idéale pour qui souhaite :

- Augmenter ses opportunités « business » (recherche de nouveaux clients, partenaires ou fournisseurs...),
- Augmenter ses opportunités de « carrière » (être « chassé », accroître sa « net réputation »),
- Gérer et développer son réseau de contacts professionnels.

Viadeo, c'est plus de 30 000 nouveaux inscrits par jour, 150 000 mises en relation et plus de 3 millions de profils consultés quotidiennement. Entrepreneurs, chefs d'entreprises, cadres de tous secteurs s'y retrouvent.

Basé à Paris (siège social), Viadeo dispose également de bureaux et d'équipes locales aux Etats-Unis (San Francisco), en Angleterre (Londres), en Espagne (Madrid et Barcelone), en Italie (Milan), en Chine (Pékin), en Inde (New Delhi), au Mexique (Mexico City) et au Sénégal (Dakar). La société emploie 240 salariés.

Notre site Web: <http://www.viadeo.com>

A propos de Nearbee

Editeur de plateformes collaboratives professionnelles à destination des entreprises, accessibles *via* le réseau Internet, Nearbee a développé une véritable expertise sur les usages collaboratifs et communautaires métiers.

Créée en septembre 2007, et avec une croissance annuelle de plus de 50% par an, aujourd'hui ce sont 41 collaborateurs qui construisent tous les jours des usages collaboratifs innovants, une offre d'outils d'aide à la décision et des « *Webservices* » pour faciliter l'intégration dans les systèmes d'informations.

Pour accroître le niveau de service apporté au quotidien auprès des collaborateurs, chez les clients, et exploiter au mieux ces outils de nouvelle génération, Nearbee a construit un réseau de 30 partenaires et formateurs agréés, organisés dans une communauté de pratiques, pour partager les expériences et poursuivre le développement des expertises.

Pour en savoir plus : <http://www.nearbee.com>

Contacts presse Viadeo :

Hélène GOSSET
Tél. : 06.12.72.89.20
hgosset@viadeo.com

Stéphane CLOUTOUR
Tél. : 06.89.77.16.64
scloutour@viadeo.com

Contact presse Nearbee :

Leïla Costagliola
Tél. : 01.55.43.79.56
costagliola@nearbee.com

La plateforme *Social Switching*, c'est quoi ?

Une offre d'outils d'aide à la décision

La plateforme *Social Switching* est une plateforme de calculs des réseaux sociaux professionnels, qui permet d'accélérer les processus collaboratifs et commerciaux des entreprises.

Accessible exclusivement *via* le réseau Internet, un navigateur web, un identifiant et mot de passe, l'entreprise accède à une offre d'outils d'aide à la décision, pour évaluer et agir plus efficacement sur ses prospects et clients, *via* des indicateurs simples et composites de ses différents réseaux sociaux professionnels.

Cette plateforme numérique professionnelle a pour vocation de fournir une **offre de « Business intelligence » de nouvelle génération, qui améliore la productivité des collaborateurs, via une évaluation plus précise de leur capital social.**

Le « Business Intelligence » social

Historiquement, les outils de « *Business intelligence* » désignent l'exploitation des données économiques de l'entreprise générées par ses activités, afin de prendre de meilleures décisions, c'est-à-dire permettre une compréhension du fonctionnement et ainsi éclairer le pilotage *via* une modélisation des données représentée par différents tableaux de bord. Le « *Business intelligence* » permet de comprendre les tendances, des relations, etc. sur les activités écoulées afin de mieux diriger l'action.

Le « *Business intelligence* » social, se consacre à la **valorisation des données sociales, donc humaines, des différents réseaux sociaux de l'entreprise** (Privé, Etendu, Systémique) **afin de proposer en temps réel, les meilleures mises en relation, pour accroître les ventes, identifier un futur partenaire ou encore localiser une expertise.**

Par l'extraction de données, l'identification de liens et la modélisation des graphes sociaux ; des calculs permettent de générer des indices et des indicateurs de pertinence, qui évaluent le capital de vos différents réseaux sociaux et des membres qui les composent. Ils révèlent notamment des atouts à saisir ou lacunes à combler, et organisent vos priorités d'actions pour accroître votre productivité.

Le principal atout de la plateforme et des services de « *Business intelligence* » proposés réside dans sa capacité à produire une action plus précise et rapide sur la base de votre capital social.

Les spécificités de l'offre *Social Switching*

A ce jour, il existe plusieurs applications qui agrègent et supervisent les différentes activités des médias sociaux d'un membre, produisant un précieux gain de temps et une meilleure expérience utilisateur.

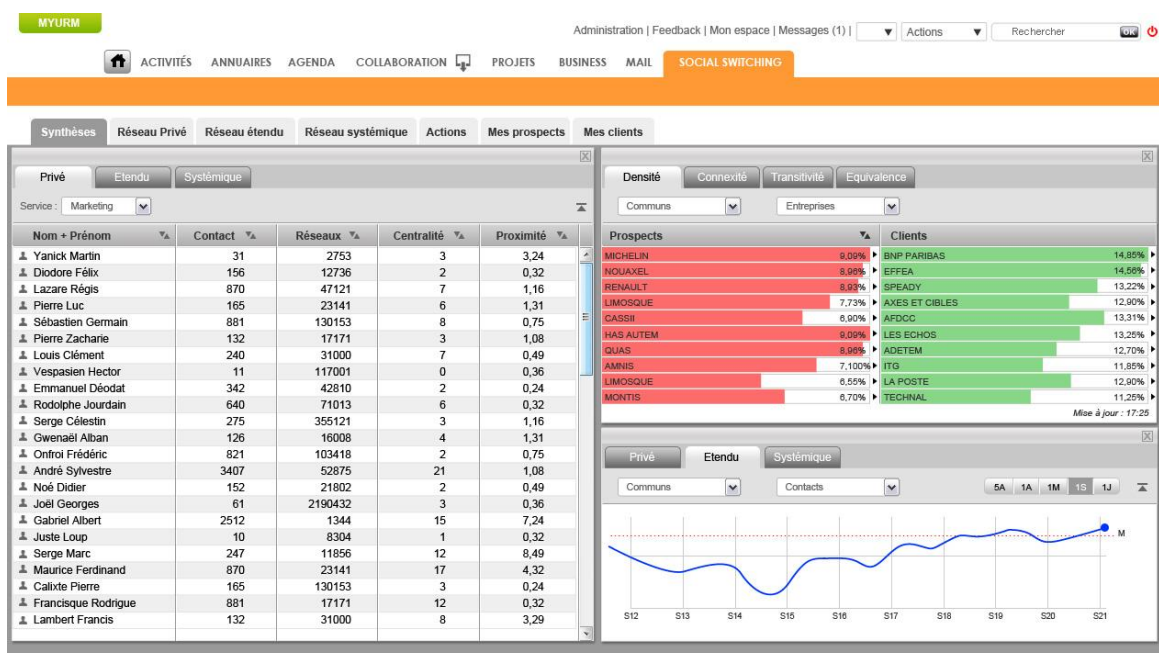
Les deux spécificités de la plateforme *Social Switching* sont la **prise en considération de l'écosystème social de l'entreprise** et une **offre particulière de calculs capables de générer des outils d'aide à la décision** qui accélèrent les processus collaboratifs ou commerciaux :

- Tout d'abord la plateforme *Social Switching* inclut les différents environnements sociaux associés aux activités de l'entreprise, que sont les collaborateurs, les prospects, partenaires et clients.
- Ensuite, sur cette collecte et agrégation, une série de calculs permettra de réaliser des indicateurs simples et composites, formant ainsi de véritables outils de décision pour accroître la productivité et rentabilité des actions en entreprise.

L'objectif de cette plateforme est de mettre à disposition une sorte de « commutateur », capable de relier les différents types de réseaux sociaux de l'entreprise en jouant d'abord un rôle de concentrateur, puis *via* des calculs innovants, d'en extraire de l'intelligence et des décisions plus précises et rapides, le tout s'effectuant en quelques secondes.

Les calculs s'appuient sur une nouvelle grille de représentation d'un membre dans un réseau social professionnel, afin de modéliser les indexations d'une part et les mouvements et échanges d'autre part, pour établir des synthèses utiles à la gestion des affaires et à l'intelligence économique.

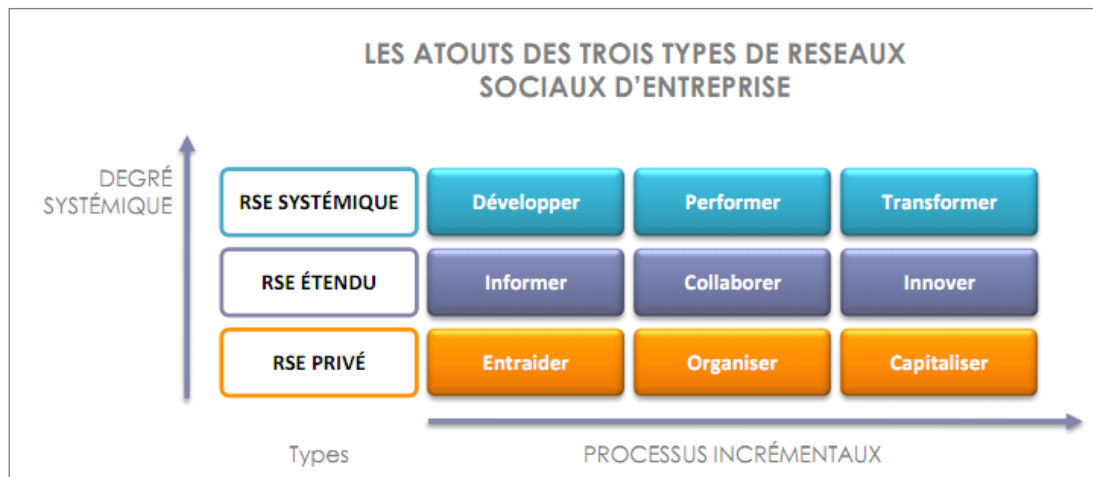
En fournissant de nouveaux indicateurs simples et composites d'intelligence sociale, de nombreux départements métiers de l'entreprise peuvent localiser une expertise, accélérer une mise en relation, comprendre un contexte pour mieux s'y adapter en fonction des objectifs et modalités de viralité.



A qui s'adresse la plateforme Social Switching ?

Quelle que soit la taille de l'entreprise, de nombreuses activités et métiers sont concernés par les outils d'aide à la décision proposés par la plateforme : **les services commerciaux**, les **services achats** ou encore **les ressources humaines**.

L'atout de la plateforme réside dans sa capacité à extraire une intelligence dans l'agrégation des **3 types de réseaux sociaux professionnels de l'entreprise**, que sont le réseau privé, étendu et systémique :



Les fonctions de partage de la plateforme aux collaborateurs participent à une intelligence collective et améliorent l'ensemble des décisions.

Ce sont les services commerciaux qui extraient les plus importants bénéfices de cette plateforme, car les gains de productivité et revenus y sont les plus rapides.

En intégrant les différents réseaux sociaux de l'entreprise, les forces de vente évaluent quasi instantanément, l'environnement social de leurs prospects, clients ou partenaires, et peuvent mieux appréhender les contextes, influences et dimensions systémiques des cibles.

Ensuite, des indicateurs simples permettront de localiser les liens entre les différents types de réseaux, découvriront qu'un prospect est en relation avec un client, et illustrera les communs éventuels comme le cursus éducatif ou encore un employeur commun.

Enfin, **une série d'indicateurs composites permettront de fournir des outils d'aide à la décision** pour orienter les actions des **forces de vente**, en indiquant les entreprises à privilégier lors de la prospection et en fournissant les index d'entrée : entreprise commune entre le prospect et un client par exemple.

Les **services achats** pourront évaluer et comprendre le réseau social de leurs fournisseurs actuels, de leurs fournisseurs potentiels et mieux évaluer les écosystèmes sociaux respectifs, pour diriger leurs actions de recherche.

Les **services de ressources humaines** exploiteront la plateforme pour localiser un futur recrutement, une expérience recherchée.

La mise en œuvre

Un entreprise possède un annuaire, un logiciel de gestion de la relation client ou encore un logiciel de comptabilité.

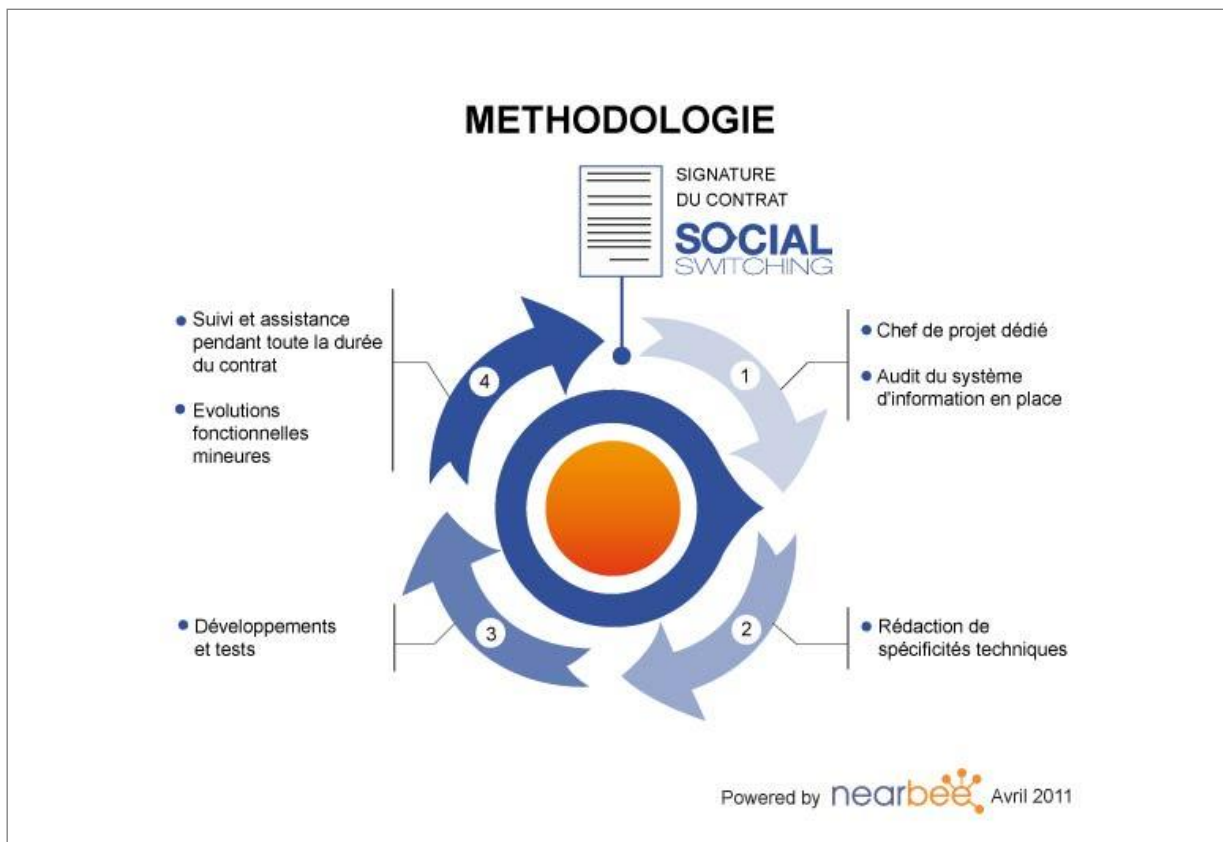
Via la signature d'un contrat de location à la plateforme *Social Switching*, un Chef de projet se déplace à l'entreprise pour évaluer et définir la méthodologie de connexion de la plateforme *Social Switching* au logiciel du client.

Dans une seconde étape, le Chef de projet et le client définissent les accès et différents droits des collaborateurs, ainsi que les fonctions de partage des outils d'aide à la décision.

Enfin, les collaborateurs autorisés peuvent accéder *via* le réseau Internet aux services rendus par la plateforme, après une formation sur site.

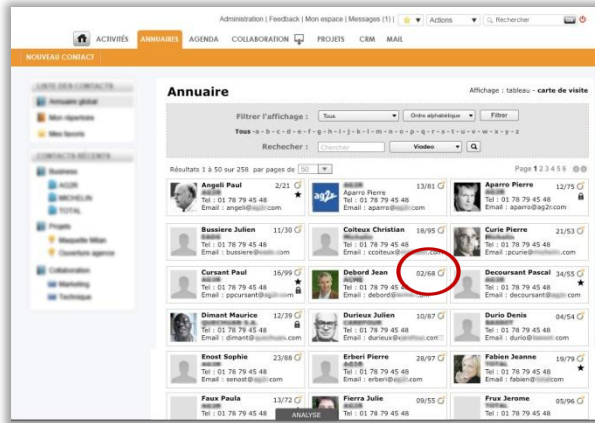
Une assistance est disponible pour tous les utilisateurs de la solution, durant toute la durée du contrat.

Des services d'impression, d'exportation de données permettront aux collaborateurs d'extraire, d'imprimer sous différents formats pour une exploitation simple et souple des résultats.

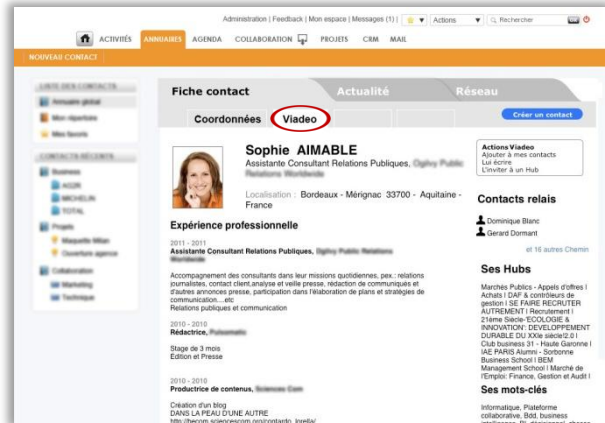


Exemples d'usages

1. Accéder aux données du réseau social Viadeo directement depuis son logiciel de gestion de la relation client (CRM)



Un pictogramme indique les membres de l'annuaire possédant un compte Viadeo.



Le profil Viadeo et l'activité sont accessibles depuis la fiche d'un contact

Une connexion unique

Le membre synchronise ses comptes Viadeo et *Social Switching* lors de sa première connexion. L'attribution d'un token par Viadeo lors de la synchronisation permettra à l'application de se synchroniser automatiquement à chaque nouvelle connexion du membre, sans avoir à rentrer à nouveau ses identifiants.

Conservation du niveau d'offre

L'application *Social Switching* conserve les niveaux d'offres de Viadeo. Ainsi, les informations mises à disposition d'un membre dans la plateforme seront limitées par la gestion des droits correspondante à l'offre Viadeo à laquelle il a souscrit.

Pour bénéficier de l'ensemble des services innovants que propose l'application *Social Switching*, il est vivement conseillé de proposer un abonnement premium Viadeo à l'ensemble des utilisateurs.

Consultation du profil et suivi de l'activité d'un contact

L'application *Social Switching* permet l'affichage de l'activité d'un contact sur les réseaux sociaux depuis un nouvel onglet « Viadeo ». L'utilisateur peut alors :

- Consulter le profil Viadeo d'un collaborateur, d'un prospect ou d'un client ;
- Mettre à jour les informations importées dans *Social Switching* en cliquant sur « Refresh » ;
- Afficher le flux des dernières activités effectuées sur le réseau Viadeo.

2. Importer et mutualiser les carnets de contacts Viadeo des collaborateurs de l'entreprise pour identifier le réseau étendu de l'entreprise

Importer un carnet d'adresse :

Type de contacts importés

Contacts Outlook au format CSV ▾

Choisir un fichier Aucun fichier

Importer ces contacts comme :

Contacts privés*

Contacts partagés*

Importer **Annuler**

* Les fiches contacts privés ne seront visibles que par vous, les fiches contacts partagés seront visibles par toute personne ayant accès à l'annuaire.

Ces paramètres sont modifiables. A tout moment, vous pourrez choisir de modifier l'état privé/partagé d'un contact.

Importer un carnet d'adresse :

Type de contacts importés

Contacts VIADEO ▾

Importer ces contacts comme :

Contacts privés*

Contacts partagés*

Importer **Annuler**

* Les fiches contacts privés ne seront visibles que par vous, les fiches contacts partagés seront visibles par toute personne ayant accès à l'annuaire.

Ces paramètres sont modifiables. A tout moment, vous pourrez choisir de modifier l'état privé/partagé d'un contact.

Import et partage de contacts

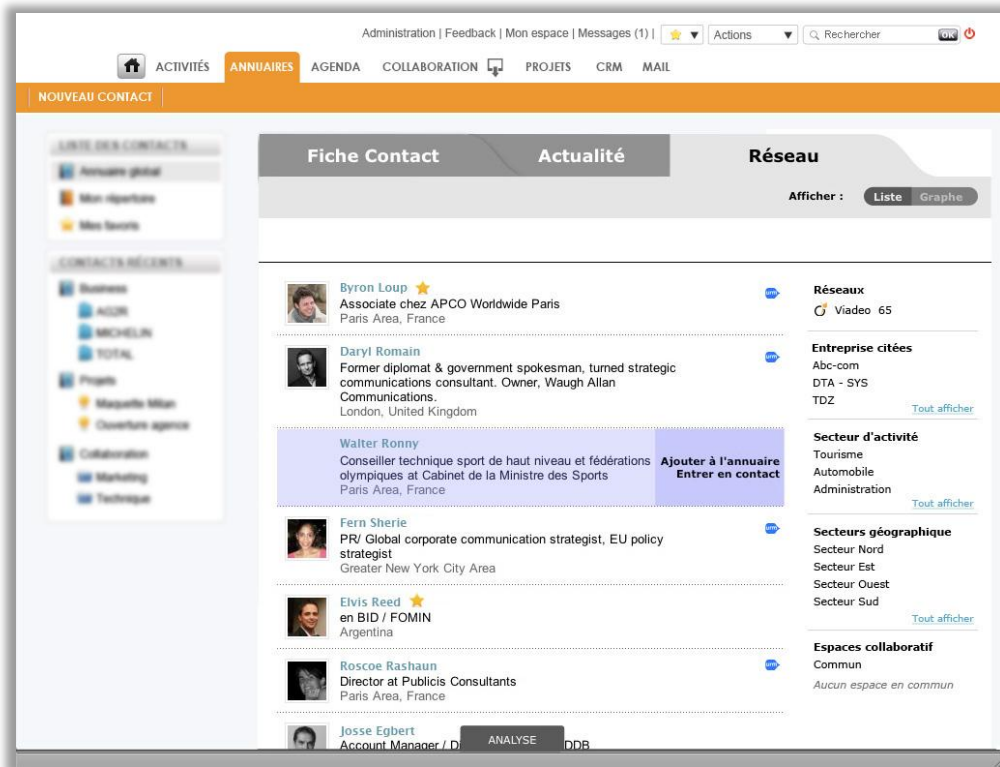
Chaque utilisateur a la possibilité d'importer ses contacts Viadeo ou un carnet d'adresses au format CSV, afin de pouvoir effectuer l'analyse du capital social de ses contacts.

Les contacts ainsi importés sont personnels à l'utilisateur et sont donc privés dans un premier temps. Celui-ci pourra ensuite autoriser le partage de ces données, favorisant ainsi une représentation plus concrète et plus complète du réseau social étendu de son entreprise.

Croissance du réseau

Une fois les contacts Viadeo partagés et rendus publics aux autres utilisateurs de *Social Switching*, c'est le réseau à 2 niveaux de distance qui sera accessible, multipliant ainsi les possibilités de mises en relation.

3. Evaluer le capital social d'un collaborateur ou d'un contact (prospect, client,..)



L'offre *Social Switching* permet l'enrichissement des fiches de vos prospects, clients, partenaires, fournisseurs... actuels, grâce aux données issues des réseaux sociaux professionnels.

Cet exemple d'affichage permet d'illustrer les types d'informations disponibles grâce à l'offre :

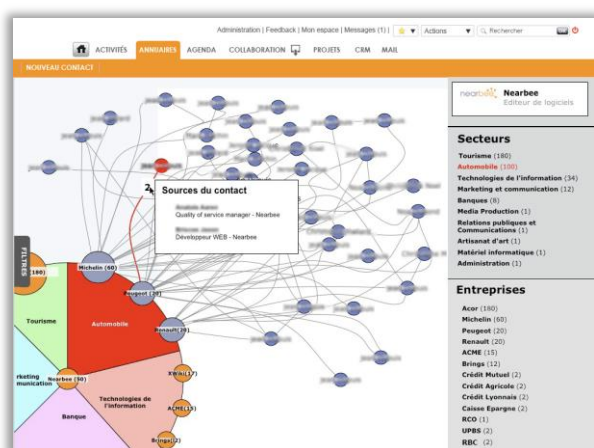
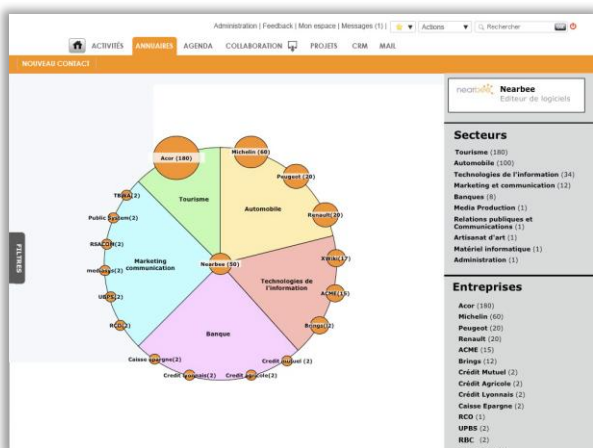
- L'onglet « Fiche contact » constitue le périmètre actuel de votre CRM avec les informations que vous avez renseignées sur un contact.
Une sous-rubrique vous permettra d'afficher :
 - 1 – La fiche contact, ou
 - 2 – Le profil Viadeo.
- Suivez l'actualité d'un contact à travers ses dernières activités dans les Réseaux Sociaux Professionnels *via* l'onglet « Actualités ».
- Enfin, l'onglet « Réseau » permet de visualiser les contacts Viadeo de cette personne et de :
 - 1 – Faire une demande de mise en relation,
 - 2 – Ajouter le contact à l'annuaire et créer une nouvelle fiche (Ex : nouveau prospect).

4. Evaluer la connaissance du capital social de l'entreprise

The screenshot shows a web application interface for a company profile. At the top, there are navigation tabs: 'ACTIVITES', 'ANNUAIRES', 'AGENDA', 'COLLABORATION', 'PROJETS', 'CRM', and 'MAIL'. Below this is a 'NOUVEAU CONTACT' header. The main content area is titled 'Fiche Entreprise' and features a company logo, name 'AG2R', and address 'BOULEVARD LA MONTAIGNE - Client'. Contact information includes phone, fax, email, and website. A map shows the location in Paris. Below the profile, there are sections for 'Contacts associés à AG2R (40)', 'Mes liens avec AG2R', and 'Mes tâches'. A dark grey section at the bottom provides an 'Analyse du réseau des contacts présents dans l'annuaire' with three charts: '5 entreprises les plus représentées', '5 secteurs les plus représentés', and '5 régions les plus représentées'. Each chart includes a list of items with their respective counts.

La valeur ajoutée de l'offre *Social Switching* réside dans les calculs effectués à partir des données issues des Réseaux Sociaux Professionnels.

L'identification des entreprises, secteurs d'activités ou encore zones géographiques les plus représentés devient alors un outil d'aide à la décision quand il s'agit d'aller conquérir de nouveaux territoires, les graphes sociaux permettant d'identifier les bonnes personnes relais.



L'analyse des contacts clients permet aussi une meilleure connaissance de son fichier clients

5. Identifier les prospects les plus pertinents d'un client ou d'un contact

The screenshot shows a CRM interface with a search bar at the top. The search results are for 'MICHELIN' and are divided into two sections: '4 Résultats CRM' and '258 Résultats Viadeo'. The CRM results list two contacts: Charlotte MICHELIN, Responsable Compte Secteur, and Xavier Lathuery, garant qualité matériel. The Viadeo results list various roles such as Responsable compte secteur, Ingénieur, and Commercial. A sidebar on the left shows a navigation menu with categories like 'Annuaire global', 'Mon Répertoire', and 'Mes favoris'. At the bottom, there are suggestions for related companies like Air France, Albus, and TOTAL, each with a button to 'Visualiser les contacts relais'.

L'objectif de certains services est d'exploiter les contacts clients, pour mieux sélectionner les prospects pertinents, en identifiant la relation avec le parc clients inséré dans un CRM par exemple, en calculant des indices, en proposant différents types d'indicateurs ou encore en indiquant les concentrations géographiques, sectorielles ou sociales.

La productivité de la force de vente s'accroît immédiatement, en identifiant plus rapidement les prospects dont les contacts communs sont les plus nombreux avec la base clients, par exemple.

Un réseau social de partenaires et de formateurs « labellisés »

Pour accompagner les entreprises dans l'exploitation de leurs réseaux sociaux professionnels, Nearbee a mis en place un **réseau social de partenaires commerciaux et de formateurs répartis sur toute la France**, capables d'**évaluer les enjeux**, de **faciliter l'intégration** dans le système d'information de l'entreprise, et de **former les collaborateurs** à l'exploitation de ces nouveaux outils d'accélération.

Le réseau social ainsi constitué dispose d'une plateforme qui facilite et capitalise les partages, les retours d'expériences, stimule l'innovation des usages et organise la collaboration de l'écosystème pour préparer les prochaines évolutions fonctionnelles, avec l'équipe de Recherche et Développement.

Des rencontres trimestrielles organisées par ateliers permettent aux partenaires le développement d'une organisation apprenante et **de former progressivement une intelligence collective partagée par tous les membres du réseau.**

Une offre d'accompagnement dédiée aux entreprises

Lors de la souscription au contrat de location de la plateforme *Social Switching*, Nearbee propose le contrat « *Social Business* » permettant une **gestion centralisée des abonnements de vos collaborateurs à la plateforme Viadeo**, via la Direction des ressources humaines ou la Direction Générale.

La souscription personnelle d'un collaborateur à la plateforme Viadeo amène très souvent celui-ci à déclarer dans ses frais son abonnement et peut, hélas, susciter quelques interrogations sur le remboursement et finalement priver le collaborateur d'exploiter l'actif social de l'entreprise.

Le contrat « Social Business » présente plusieurs atouts et génère un précieux gain de temps.

Avec le contrat « *Social Business* », **l'entreprise cliente organise et maîtrise la présence de ses collaborateurs dans les réseaux sociaux professionnels**, s'assure de la qualité et de l'exactitude des contenus publiés, supervise les activités de ses trois types de réseaux professionnels, et permet ainsi une valorisation permanente de son capital social.

Désormais, les entreprises comprennent l'enjeu de la présence publique de leurs collaborateurs sur les réseaux sociaux.

Pour l'entreprise cliente, le contrat « *Social Business* » permet d'offrir à l'ensemble des collaborateurs concernés :

- Une formation à l'exploitation du réseau social Viadeo,
- Une assistance en ligne, et
- L'accès aux différentes expériences d'usages via la communauté des utilisateurs de la plateforme *Social Switching*.

La communauté des utilisateurs est accessible sur le web, via le lien :

<http://www.socialswitching.com/community>

Moortgat : première entreprise cliente



Fondée en 1996, Moortgat a pour mission d'aider les entreprises à améliorer leur performance en développant la compétence et la motivation de leurs Ressources Humaines.

Moortgat aujourd'hui :

- Une équipe de 22 consultants à plein temps et de 8 collaboratrices
- 220 sociétés clientes
- Plusieurs milliers de cadres formés chaque année
- Un partenariat international permettant d'intervenir en Europe et aux États-Unis

Une plateforme CAMPUS pour la gestion des formations en ligne



Afin d'optimiser le suivi des stagiaires effectuant une formation via l'entreprise Moortgat, Nearbee a mis à disposition de cette société de formation une plateforme CAMPUS COMPANY pour la gestion des formations.

Stagiaires et consultants sont rassemblés sur ce portail qui permet de :

- Suivre des formations en ligne, consulter les fiches de cours et faire des exercices de test
- Assurer un suivi personnel de chaque stagiaire par un tuteur grâce aux parcours de formation
- Mettre en relation les élèves d'une classe pour mutualiser les connaissances et les bonnes pratiques, et instaurer une communauté qui s'entraide au-delà des temps de formation.

Plateforme accessible à cet URL :
<http://www.moortgat.com>

Moortgat, premier client Social Switching

Entreprise en recherche constante d'innovations, la société Moortgat a renouvelé sa confiance en Nearbee et sera l'un des premiers clients de l'offre *Social Switching*.

Très enthousiastes à l'idée de profiter pleinement du partenariat tissé entre Viadeo et Nearbee : deux spécialistes des réseaux sociaux professionnels, l'entreprise Moortgat disposera désormais d'un outil complet intégrant le collaboratif, le communautaire et des services de *business intelligence* pour :

- Valoriser son parc clients,
- Accélérer son développement en France et à l'international.

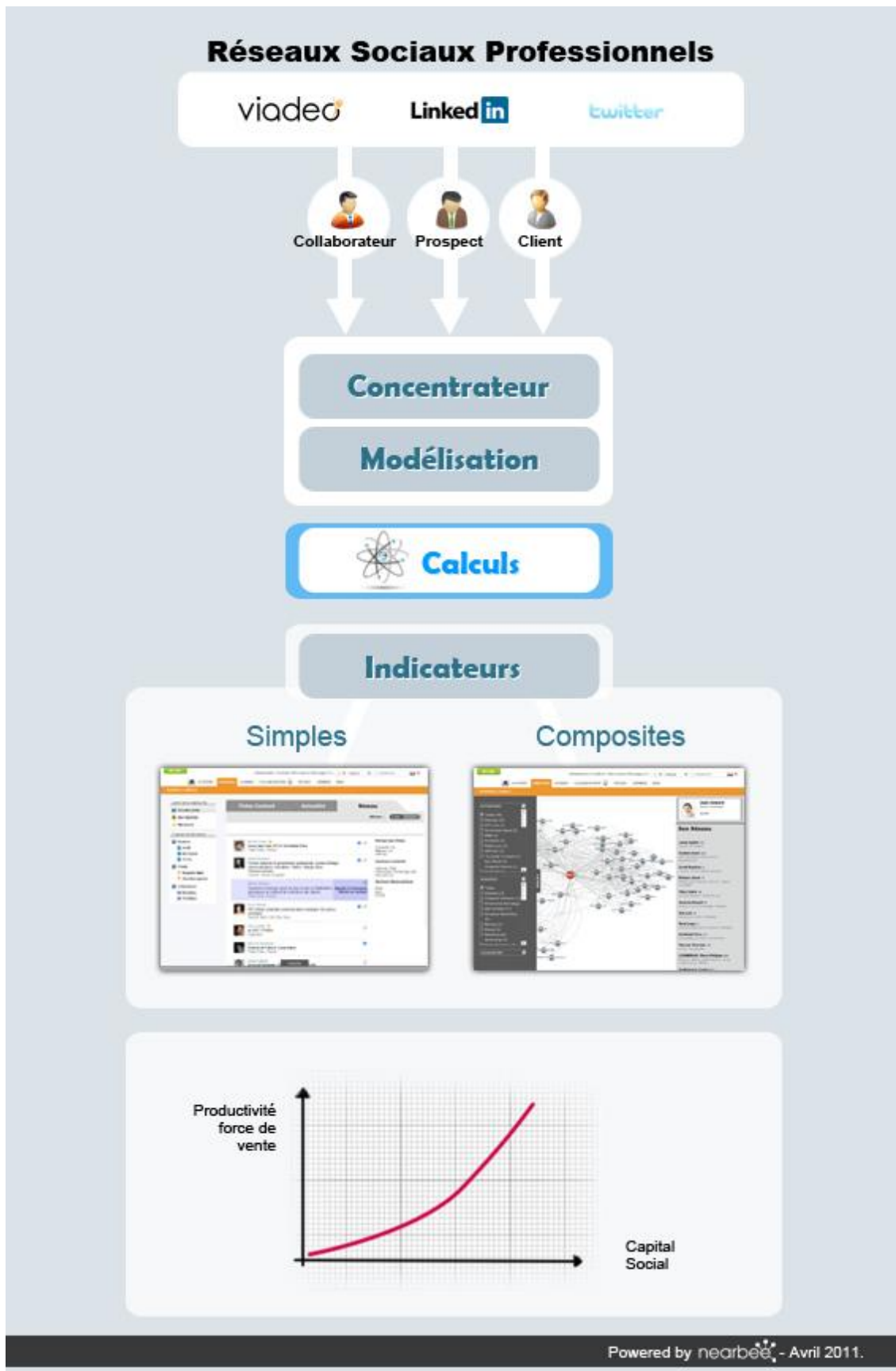
La plateforme *Social Switching* de Moortgat est prévue pour le 15 juin 2011.

ANNEXES

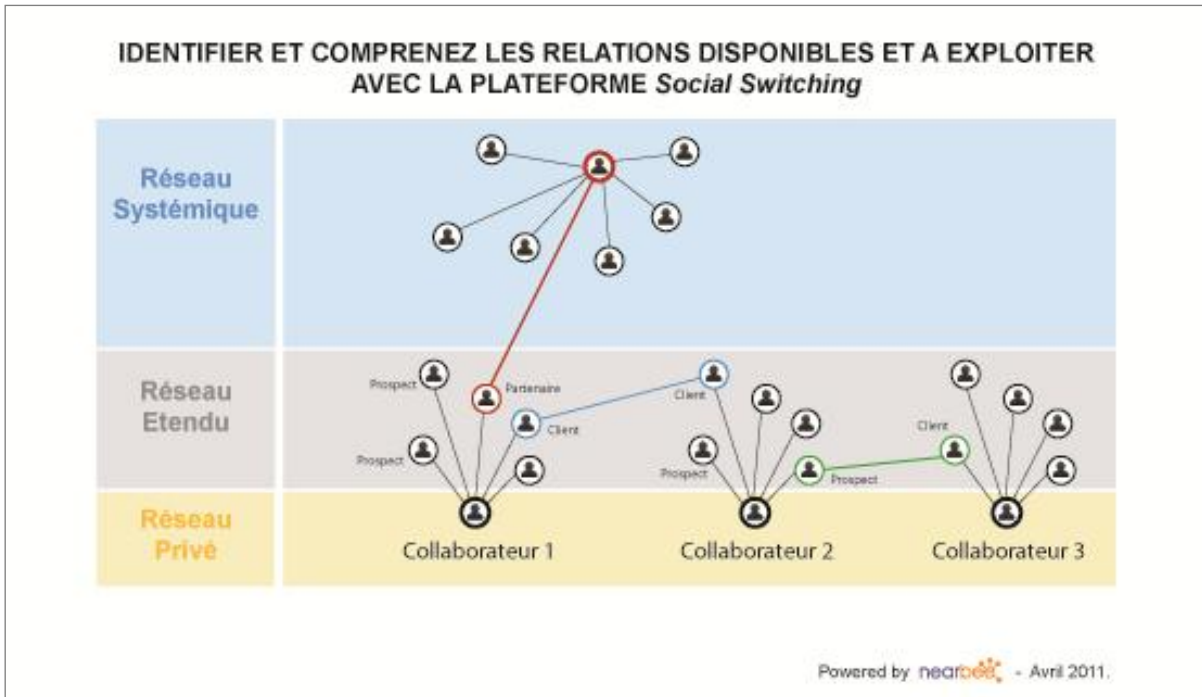
SOCIAL SWITCHING

www.nearbee.com/social-switching

A. Accéder aux données du réseau social Viadeo directement depuis son logiciel de gestion de la relation client (CRM)



B. Valoriser votre capital social avec la plateforme Social Switching



C. L'entreprise systémique



D. Présentation de l'entreprise Viadeo

Réseau social professionnel en ligne, accessible en 6 langues, Viadeo s'adresse aux professionnels du monde entier. Avec 35 millions de membres (données : décembre 2010), Viadeo est la réponse idéale pour qui souhaite :

- augmenter ses opportunités "business" (recherche de nouveaux clients, partenaires ou fournisseurs...),
- augmenter ses opportunités de "carrière" (être "chassé", accroître sa "net réputation"),
- gérer et développer son réseau de contacts professionnels.

Viadeo, c'est plus de 30 000 nouveaux inscrits par jour, 150 000 mises en relations & plus de 3 millions de profils consultés quotidiennement. Entrepreneurs, chefs d'entreprises, cadres de tous secteurs s'y retrouvent. Basé à Paris (siège social), Viadeo dispose également de bureaux et d'équipes locales aux Etats-Unis (San Francisco), en Angleterre (Londres), en Espagne (Madrid et Barcelone), en Italie (Milan), en Chine (Pékin), en Inde (New Delhi), au Mexique (Mexico City) et au Sénégal (Dakar). La société emploie 240 salariés. Notre site Web: www.viadeo.com

Viadeo compte 35 millions de membres : (données décembre 2010)

- Europe : 8.1 millions (dont 4.5 millions en France)
- Chine : 5.5 millions
- Amérique du Nord : 5 millions (dont 3.3 millions au Mexique)
- Amérique du Sud : 11.3 millions
- Inde : 3 millions
- Autres pays : 2.1 millions

Le profil des membres :

- Âge moyen: 35 ans
- Femmes: 43% / Hommes: 57%
- IDF: 35%- Province: 65% (France)
- Salariés (cadres dirigeants et supérieurs): 75%
- Chefs d'entreprise: 15%
- Indépendants: 5%
- Autre: 5%

Notre offre

Pour créer votre réseau

Retrouvez vos collègues et camarades d'études
Enrichissez votre carnet d'adresses : Trouver des clients, des partenaires
Echangez, Annoncez, Communiquez

Pour développer votre business

Rendez visible votre offre, vos produits
Trouvez prospects et clients
Identifiez les experts de votre secteur

Pour gérer votre carrière

Vos contacts connaissent votre futur employeur
Affichez votre expertise : faites-vous chasser
Trouvez vos futurs collaborateurs

Publicité

Créée en mai 2007, la régie publicitaire permet aux annonceurs d'optimiser leurs campagnes publicitaires on-line par le biais de 2 offres phares: l'Alerte Mail Personnalisée et la bannière publicitaire ciblée. Couplées à la qualité de la base de membres Viadeo, elles permettent aux entreprises de cibler très précisément leurs annonces, selon de multiples critères : CSP (sexe, âge, localisation, etc.) et professionnels (fonction, secteur d'activité, taille de l'entreprise, etc.).

Pour recruter

La « Profilthèque » permet à plus de 40 000 recruteurs de gérer offres d'emploi et candidatures. Ils peuvent :

- o Diffuser et mettre en avant leurs offres auprès de la « cible » souhaitée
- o Identifier les candidats répondant à leurs critères de sélection ou effectuer des recherches par mots-clés via le moteur de recherche.
- o Etre informés à tout moment des nouveaux profils susceptibles de les intéresser.

A. Présentation de l'entreprise Nearbee



Présentation

Editeur de plateformes collaboratives professionnelles à destination des entreprises, accessibles *via* le réseau Internet, Nearbee a développé une véritable expertise sur les usages collaboratifs et communautaires métiers.

Créée en septembre 2007, et avec une croissance annuelle de plus de 50% par an, aujourd'hui ce sont 41 collaborateurs qui construisent tous les jours des usages collaboratifs innovants, une offre d'outils d'aide à la décision et des « *Webservices* » pour faciliter l'intégration dans les systèmes d'informations.

Pour accroître le niveau de service apporté au quotidien auprès des collaborateurs, chez les clients, et exploiter au mieux ces outils de nouvelle génération, Nearbee a construit un réseau de 30 partenaires et formateurs agréés, organisés dans une communauté de pratiques, pour partager les expériences et poursuivre le développement des expertises.

La vision

Si l'on représente verticalement les activités d'une entreprise, on peut organiser 3 types d'activités :

- L'OFFRE, qui rassemble les différents couples produits et services organisés par cibles,
- La COMMUTATION, qui désigne les services de commande-contrôle, ou plus précisément l'infrastructure dont la fonction est d'optimiser l'utilisation des ressources et de les piloter en vue de réaliser la proposition de valeur. L'intelligence de commande est primordiale. Elle régule judicieusement la collecte, le partage et la diffusion des informations et connaissances.
- Les RESSOURCES dans leur globalité : humaines, matérielles et financières.

Les logiciels réalisés par Nearbee fournissent les outils nécessaires à une intelligence de commutation, de signalisation à travers la collecte, la structuration et la gestion des flux d'informations et de connaissances.

La valeur ajoutée proposée par Nearbee réside dans la mise à disposition de solutions logicielles de régulation permettant l'optimisation et l'accélération des modèles d'affaires.

En conclusion, l'intelligence des solutions collaboratives Nearbee se situe entre le transport des contenus et leur traitement, à l'intérieur de l'entreprise avec son écosystème de fournisseurs, collaborateurs, partenaires commerciaux.

Notre offre

Nearbee réalise des plateformes collaboratives et communautaires à destination des entreprises, et accessibles en mode SaaS. L'offre distingue 3 familles de plateformes :

1 - Les plateformes collaboratives *On demand*

Créez des espaces collaboratifs à volonté et activez *On demand* les services dont vous avez besoin parmi un catalogue complet d'applications collaboratives : Wiki, Blog, Wall, Gestion d'événements, Partage de documents, Gestion de projets, Petites annonces,...

DIAPASON

Facilitez et accélérez les échanges entre collaborateurs, organisez le travail collectif, et capitalisez sur les informations échangées.

SYMPHONIE

Accélère l'audience de vos compétences et expertises.

RESONANCE

Développe votre marque.

2 - Les plateformes de réseau social d'entreprise (RSE)

Prenant en compte les trois types de RSE que sont :

- Le réseau social privé
- Le réseau social étendu
- Le réseau social systémique

ENERGY

Enclenchez et développez votre réseau social d'entreprise. De l'abstrait au concret : transformez les conversations en connaissances.

Social Switching

Identifiez des opportunités pour accélérer votre business grâce au potentiel des réseaux sociaux professionnels.

3 - Les plateformes « métiers »

Une gamme de plateformes adaptées à des métiers ou à des secteurs d'activités :

CAMPUS COMPANY

De nouveaux modèles d'apprentissage pour les entreprises de formation.

CAMPUS CORPORATE

Un dispositif adapté d'évolution des compétences pour les acteurs de la formation en entreprise.

EMPATHY

Le portail des RH pour la gestion des compétences individuelles et collectives.

PRODUITS

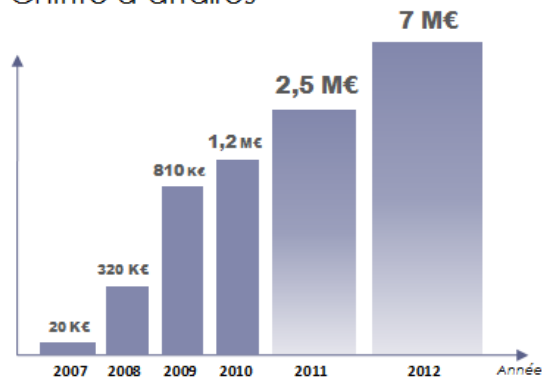
Organisez la diffusion et l'évolution de vos offres de produits et services.

TWIN

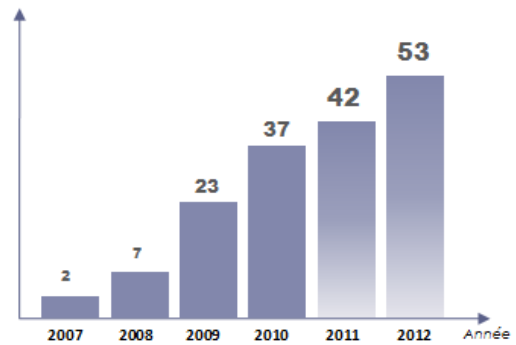
Management participatif d'un réseau de franchise.

Plus d'informations sur <http://www.nearbee.com>

Chiffre d'affaires



Collaborateurs



Localisation

15 rue Jean-Baptiste Berlier – 75013 Paris - Tél. 01 55 43 76 90 / Fax. 01 55 43 76 96
 Accès : M 14 Bibliothèque François-Mitterrand / RER C
contact@nearbee.com

Quelques références clients

Fédérations et associations professionnelles Etat



Réseaux de franchise



Grands comptes



PME

