



SPEED MEDIA
SERVICES
e-travel solutions provider

FOURNISSEUR DE SOLUTIONS E-TOURISME



Contact Presse : Amandine METAYER / Aurélie TISSERAND

SOMMAIRE



1- SpeedMedia Services aujourd'hui

P 4

2-SpeedResa, le passeport e-tourisme

P 6

3- Speed.Travel, la solution dynamique

P 8

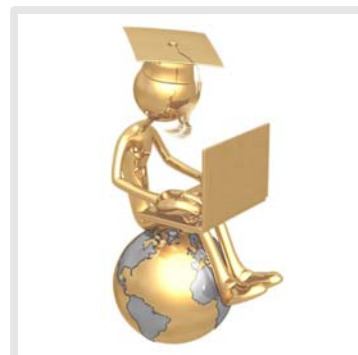


4- Un site, une image, un savoir faire

P 9

*5- Objectif SpeedMedia,
la visibilité à tout prix*

P 10



6- La formation, une priorité

P 11

Zoom sur...

P 12

INTRODUCTION

Le monde du tourisme doit sa métamorphose à la montée d'Internet.

Ce mode de communication a modifié les habitudes de travail des agents de voyage : temps de réponse plus rapide, disponibilité instantanée...

Désormais, il représente un vecteur de vente non négligeable puisqu'en établissant le bilan de 2008, on estime que près de 13 millions de Français ont préparé leurs voyages sur le web et que 11 millions ont réservé un séjour en ligne. 1 internaute sur 3 a eu recours exclusivement à Internet pour acheter une prestation de voyage (source: Médiamétrie).

6,6 milliards d'euros soit 47% du e-tourisme, c'est ce que représentait le e-tourisme en France en 2008 (source Benchmark). Malgré la récente crise, ce pourcentage augmente d'année en année, preuve que le e-commerce a encore de beaux jours devant lui

Les raisons de ce succès ? Le voyageur trouve son compte sur le réseau : disponibilité des informations à toute heure et sans se déplacer, diversité et exhaustivité de l'offre, rapidité et facilité de réservation, multiplication des services, le tout pour des prix de plus en plus attractifs. Les agences de voyages et tour opérateurs se verront donc obligées, à terme, de créer leur boutique sur le Web.

Toutefois, afin d'être performant, il est nécessaire de comprendre et d'assimiler les subtilités d'un marché virtuel en plein essor. Pour effectuer ce virage numérique dans les meilleures conditions, il est nécessaire de s'équiper avec les meilleurs outils : des moteurs de recherche performants et puissants, des interfaces intuitives et simples d'utilisation, aussi bien côté client que côté agence.

SpeedMedia Services se positionne comme un partenaire essentiel pour toute société souhaitant devenir un acteur de ce marché.

1 – SPEEDMEDIA SERVICES AUJOURD'HUI

Présentation

Créé en novembre 2003 par Raphael TORRO, SpeedMedia Services développe des solutions globales destinées à la vente de voyage en ligne. Elle met son savoir-faire de spécialiste du marché du Tourisme au service des acteurs du métier, afin de leur apporter des outils pour réussir leur entrée ou leur transition dans le monde du e-tourisme.



1 – SPEEDMEDIA SERVICES AUJOURD'HUI

Présentation	p.4
Données et chiffres clés	p.5
Sommaire	p.2
2- SpeedRESA, 1ère solution développée	p.6
3- Speed.Travel, La solution dynamique	p.8
4- Un site, une image, Un savoir faire	p.9
5- Objectif SpeedMedia, La visibilité à tout prix	p.10
6- La formation, Une priorité	p.11
Zoom sur ...	p.12

QUELLE EST SON AMBITION ?

La société fait face à un marché en constante évolution et met en place une stratégie offensive afin de gagner en visibilité et en reconnaissance.

QUELLE EST SA STRATEGIE ?

La société construit sa stratégie sur 3 axes : l'amélioration des solutions existantes, le développement permanent de nouveaux outils, la commercialisation d'offres globales dans le domaine du e-tourisme (formation, web marketing, web design).

QUELLE EST SA MISSION ?

SpeedMedia Services voit Internet comme un espace vivant où chaque voyageur peut trouver une réponse à ses besoins et ce, grâce aux solutions adaptées qu'elle développe pour les professionnels du Tourisme.

Données et chiffres clés

Société au capital de 41 400€

Actionnariat :

Raphael Torro et Pascal Valendru – 56%
Investisseurs - 44%

Équipe SpeedMedia : 10 personnes

4 pôles :

R&D, Création et Webmastering,
Web-marketing, Commercial

En 2008 :

C.A. 710 000 €

Audience 2008

1.933.156 visiteurs pour **11 639 658 pages vues**

40.055 pax ont voyagé via nos technologies en 2008



1 – SPEEDMEDIA SERVICES AUJOURD'HUI

Présentation	p.4
Données et chiffres clés	p.5
Sommaire	p.2
2- SpeedRESA, 1ère solution développée	p.6
3- Speed.Travel, La solution dynamique	p.8
4- Un site, une image, Un savoir faire	p.9
5- Objectif SpeedMedia, La visibilité à tout prix	p.10
6- La formation, Une priorité	p.11
Zoom sur ...	p.12

Partenaires* technologiques



Tours opérateurs et institutionnels*



* liste non exhaustive



2 – SPEEDRESA, LE PASSEPORT E-TOURISME

*SpeedRESA est la première solution développée par SpeedMedia Services pour les professionnels du tourisme. C'est une **plateforme de gestion** qui permet d'intégrer la vente automatisée de packages à un site existant ou à un site créé par les soins de SpeedMedia Services. L'interface a deux objectifs :*

- créer et gérer les offres de voyages qui sont proposées sur le site du client
- faciliter la démarche en ligne de l'internaute.

2- SPEEDRESA, LE PASSEPORT E-TOURISME

Un outil de gestion	p.6
Un outil webmarketing	p.7

Sommaire	p.2
----------	-----

1- SpeedMedia services Aujourd'hui	p.4
---------------------------------------	-----

3- Speed.Travel, La solution dynamique	p.8
---	-----

4- Un site, une image, Un savoir faire	p.9
---	-----

5- Objectif SpeedMedia, La visibilité à tout prix	p.10
--	------

6- La formation, Une priorité	p.11
----------------------------------	------

Zoom sur ...	p.12
--------------	------

OUTIL DE GESTION PRODUITS

SpeedRESA permet au client de créer et de saisir ses propres voyages *ex nihilo*.

Notre outil de gestion produits permet notamment de gérer :

- ▶ **les programmes, descriptifs et photos**
- ▶ **les tarifs** en intégrant les contraintes métier de chacun (supp. single, réduc. Triple...)
- ▶ **les assurances propres au client**
- ▶ **les prestations complémentaires** (excursion, frais de visa, régime...)
- ▶ **les tours opérateurs et produits que le client souhaite revendre** (connexion en flux XFT avec les plus grands T.O. français dont la production est mise à jour automatiquement).
- ▶ **les plans de ramassage pour les autocaristes**

OUTIL DE GESTION RESERVATIONS

SpeedRESA permet à l'internaute de réserver en ligne. Chaque réservation effectuée arrive directement sur l'interface de gestion commerciale des commandes. Le client peut donc assurer un suivi complet du processus de réservation.

Notre outil de gestion des réservations permet notamment de :

- ▶ **suivre l'historique d'une réservation**
- ▶ **profiter des web services proposés par les tours opérateurs** (réservation)
- ▶ **envoyer des emails aux internautes et les archiver** directement depuis le dossier de réservation
- ▶ **créer des bulletins d'inscription** à confirmer en ligne ou par fax
- ▶ **retrouver un dossier de réservation** avec une recherche multi-critères

UN OUTIL DE WEBMARKETING

Animer et suivre son site jour après jour

Via SpeedRESA, le client peut animer de façon autonome son site Internet en positionnant au premier plan les offres spéciales, sa sélection de produits, de promotions ou de dernières minutes. Le site est de cette façon attractif et toujours actualisé. Cela permet également de pouvoir orienter les ventes et pousser les produits vers le client, que ce soit son réseau de distribution pour les producteurs, ou l'internaute pour les agences traditionnelles et les « pure players ».

En outre, les fonctionnalités d'export des données relatives aux internautes du site facilite la mise en place d'actions marketing off/on-line. L'extraction des informations sur les commandes est réalisée en fonction de nombreux filtres tels que : destination, ville de départ, fournisseur, date de commande, budget, etc ... et offre un ciblage pointu.

Avec les outils statistiques de XITI intégrés à SpeedRESA, le client peut également connaître la fréquentation de son site..

Communiquer sans se ruiner et de façon écologique

L'e-mailing est un moyen très économique de faire passer ses messages aux internautes mais aussi à son réseau de distribution, que ce soit pour le prospector ou le recruter, l'informer, le fidéliser, ou même l'inviter.

SpeedRESA possède un module d'e-mailing qui permet de créer toutes sortes de campagnes en toute simplicité, directement depuis l'interface de gestion.

L'équipe web design est présente pour aider le client à la création graphique, ses newsletters, ses offres commerciales. Idéal pour déclencher un premier achat ou mettre en avant un produit/une nouveauté/une offre promotionnelle, ses invitations aux salons ou à des ventes privées, ou encore ses communiqués de presse.



2- SPEEDRESA, LE PASSEPORT E-TOURISME

Un outil de gestion	p.6
Un outil de webmarketing	p.7

Sommaire	p.2
----------	-----

1- SpeedMedia services Aujourd'hui	p.4
---------------------------------------	-----

3- Speed.Travel, La solution dynamique	p.8
---	-----

4- Un site, une image, Un savoir faire	p.9
---	-----

5- Objectif SpeedMedia, La visibilité à tout prix	p.10
--	------

6- La formation, Une priorité	p.11
----------------------------------	------

Zoom sur ...	p.12
--------------	------



« L'e-mailing est véritablement une solution efficace et peu onéreuse : sachez qu'une campagne menée par mail coûte 40 fois moins cher à effectuer qu'une campagne papier ! Notre outil permet également un retour sur les campagnes, grâce à des fonctions de tri statistique et de mesure du nombre de « clics » effectués par le destinataire du message sur les liens que contient celui-ci ».

Interview réalisée par I-Tourisme



3 – SPEED. TRAVEL, LA SOLUTION DYNAMIQUE

Dernière innovation du service R&D de SpeedMedia Services, **l'outil de package dynamique Speed.Travel** permet à l'internaute de concevoir et d'acheter des voyages sur mesure sur un site internet. Ainsi, il choisit sa destination, le vol sur la compagnie régulière ou low cost de son choix, et l'hôtel dans lequel il souhaite séjourner. Pour l'instant développé dans la relation fournisseurs/agences de voyages (B2B), une version sera prochainement disponible dans la relation agences de voyages/clients finaux (B2C) afin de l'intégrer à SpeedRESA.

3- AEROWCOST, LA SOLUTION DYNAMIQUE

Package dynamique Exemples p.8

Sommaire p.2

1- SpeedMedia services Aujourd'hui p.4

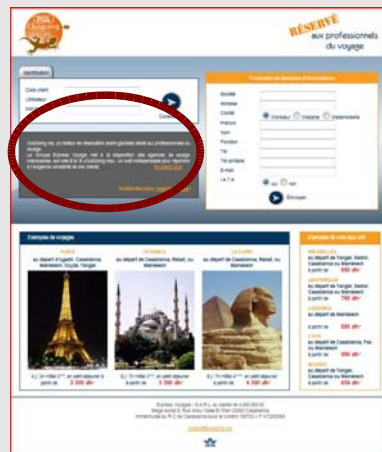
2- SpeedRESA, 1ère solution développée p.6

4- Un site, une image, Un savoir faire p.9

5- Objectif SpeedMedia, La visibilité à tout prix p.10

6- La formation, Une priorité p.11

Zoom sur ... p.12



Outgoing.ma
by Happy Travel

«OutGoing.ma, un moteur de réservation avant-gardiste dédié aux professionnels du voyage. Le Groupe Express Voyage met à la disposition des agences de voyage Marocaines, son site B to B «OutGoing.ma» : un outil indispensable pour répondre à l'exigence constante de vos clients »



Escapades.to
by Aerosun

«Un moteur de recherche **AVANT-GARDISTE** qui propose des packages dynamiques avec l'offre des compagnies **LOW COST (et régulières)** au départ des **aéroports majeurs** (Lyon, Marseille, Paris, Nice, Genève), mais aussi de tous les **aéroports régionaux** : Avignon, Chambéry, Grenoble, Toulon, Nîmes, Bergerac, Montpellier, Metz, Nancy, Bordeaux, Brest, Nantes, Carcassonne, Perpignan, Beauvais ... »

4 – UN SITE , UNE IMAGE, UN SAVOIR FAIRE



Créer et faire vivre un site web demande des connaissances pointues en édition web et graphisme, d'ailleurs une mauvaise architecture peut rendre difficile l'ergonomie du site mais également l'intégration des outils et des moteurs.

SpeedMedia Services s'occupe de réaliser ou de refondre les sites de ses clients en adéquation avec leur image de marque. Elle peut également créer ou retravailler une identité graphique de la marque ou de l'entreprise (logo, codes couleurs, typographie...).

Possédant l'expertise Flash, la société propose à ses clients de rendre leur site plus ludique avec des bannières, animations commerciales et ce afin de générer le plus de trafic possible.

4- UN SITE, UNE IMAGE, UN SAVOIR FAIRE

Savoir faire p.9
Réalizations

Sommaire p.2

1- SpeedMedia services
Aujourd'hui p.4

2- SpeedRESA,
1ère solution développée p.6

3- Speed.travel,
La solution dynamique p.8

5- Objectif SpeedMedia,
La visibilité à tout prix p.10

6- La formation,
Une priorité p.11

Zoom sur ... p.12

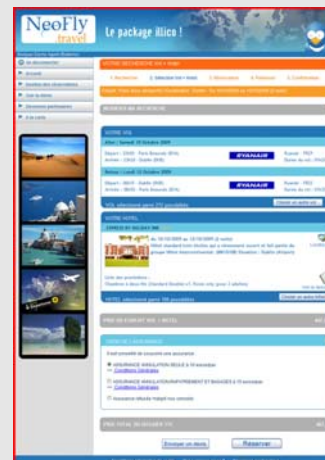
Réalisations



Ailleurs



Evao



NeoFly.travel



**Selectour
Examonde**

5- OBJECTIF SPEEDMEDIA, LA VISIBILITE A TOUT PRIX



5- OBJECTIF SPEEDMEDIA, LA VISIBILITE A TOUT PRIX

Référencement à la carte	p.10
Plan Média online	
Sommaire	p.2
1- SpeedMedia services Aujourd'hui	p.4
2- SpeedRESA, 1ère solution développée	p.6
3- Speed.Travel, La solution dynamique	p.8
4- Un site, une image, Un savoir faire	p.9
6- La formation, Une priorité	p.11
Zoom sur ...	p.12

Avoir un site ne suffit pas, il faut développer une véritable stratégie pour être bien positionné, générer du trafic, faire des ventes, et arriver à fidéliser la clientèle.

De par son expérience, SpeedMedia Services a formé une équipe spécialisée qui gère et optimise les campagnes webmarketing de leurs clients. **Un service que la société rend accessible à tous** grâce à des forfaits adaptés. Que ce soit une agence indépendante, un réseau, un producteur, ou « un pure player », des moyens sont mis en place pour leur permettre de gagner en visibilité tout en gérant leur budget au mieux.

REFERENCEMENT A LA CARTE

Référencement naturel (S.E.O.)

Rendre visible le site du client dans les principaux moteurs de recherches grâce à une sélection pointue et pertinente de mots-clés.

► 3 formules au choix avec un nombre de visites garanties par mois

Référencement publicitaire (S.E.M.)

Achats de mots-clés et insertion dans les liens commerciaux ou sponsorisés, afin de mettre le site en « pôle position » sur les différents moteurs de recherche.

► 2 forfaits marketing au choix et comprenant différentes formules.

Le + SpeedMedia : Forfait exclusif Google

Référencement unique sur le leader mondial des moteurs de recherche et géré par des spécialistes Google Adwords.

PLAN MEDIA ONLINE

« Réussir à être vu »
(Référencement naturel)

« Être visible sur les pages d'accueil des
moteurs de recherches »

(Achats de mots clés, liens commerciaux / sponsorisés)

« Faire connaître la marque et l'offre du client »
(Création de bannières, Pop-up, Flash; Pub au clic;
Affiliation)

« Acquérir de nouveaux clients et les fidéliser »
(Co-registation, Jeux concours)

► Pour permettre à ses clients d'atteindre les objectifs, la société conseille sur la stratégie à adopter, crée et personnalise les actions à mener, gère le budget et calcule le ROI prévisionnel, fait un reporting complet des statistiques.



6 – LA FORMATION, UNE PRIORITE

Depuis sa création, **SpeedMedia Services** a toujours eu la volonté de rendre ses clients plus autonomes. La formation aux outils a donc toujours été une priorité.

Depuis le 2ème semestre 2008, l'entreprise met l'accent sur ce service, en s'équipant d'une **salle de formation** munie de 8 postes individuels et d'un vidéo projecteur (salle en location pouvant accueillir les formations internes aux entreprises du secteur), mais également en créant, à l'aide de professionnels indépendants et expérimentés, des formations plus globales toujours dédiées au secteur du Tourisme.

De plus, en tant qu' **Organisme de formation agréé**, SpeedMedia Services peut proposer des modules à la carte adaptés aux besoins des clients.

6 – LA FORMATION, UNE PRIORITE

Formations SpeedMedia	p.11
Formations à la carte	
<hr/>	
Sommaire	p.2
<hr/>	
1- SpeedMedia services Aujourd'hui	p.4
<hr/>	
2- SpeedRESA, 1ère solution développée	p.6
<hr/>	
3- Speed.Travel, La solution dynamique	p.8
<hr/>	
4- Un site, une image, Un savoir faire	p.9
<hr/>	
5- Objectif SpeedMedia, La visibilité à tout prix	p.10
<hr/>	
Zoom sur ...	p.12

FORMATIONS SPEEDMEDIA

Formation SpeedRESA

(familiariser le client avec son outil, lui apprendre à utiliser les nombreuses fonctionnalités aussi bien dans la gestion des réservations qu'en production et gestion de produits).

Formation XITI

(former le client à cet outil de web marketing, lui apprendre à étudier les statistiques de son site, à suivre les différentes campagnes de publicité et d'e-mailing, et à suivre le ROI).

FORMATIONS GLOBALES

Formations Bureautique

(Word, Excel, Power Point,...).

Formation Vente – Relation client

(accueillir son client et cibler ses besoins afin de lui vendre le produit adapté).

Formation Coaching – Manager au quotidien

(accompagner, animer, motiver et recadrer son équipe).

SPEEDMEDIA SERVICES : ZOOM SUR.....

Témoignages

ARNAUD AUSTRUY, CHEF DE PRODUIT
MARKETING AERONAUTIQUE – AEROPORT
TOULOUSE/BLAGNAC

Quelle est votre opinion concernant l'e-tourisme ? Quel est votre positionnement sur ce marché ?

Nous venons de développer viatoulouse.com un portail de voyages regroupant toute l'offre au départ de Toulouse. Nos clients pourront y retrouver une grande variété de produits : séjours packagés, circuits, croisières, vols secs, hôtels, location de voitures mais aussi construire leur voyage sur mesure. Une des innovations de ce portail étant de permettre à nos clients d'acheter en agences de voyages, sur internet ou par téléphone.

Quelles sont les raisons pour lesquelles vous avez choisi SpeedMedia Services ?

Nous avons choisi SpeedMedia pour sa motivation, son expertise et son dynamisme et son outil SpeedResa pour sa richesse fonctionnelle, sa souplesse et ses performances.

Avez-vous atteint vos objectifs ? Quelles en sont les causes selon vous ?

Oui, grâce à la qualité du travail des équipes interne et externe, l'Aéroport Toulouse-Blagnac est aussi un acteur crédible, légitime et de confiance aux yeux des professionnels du tourisme et de nos passagers.

M. GAUTHIER, ADMINISTRATEUR WEB –
OLLANDINI

Qu'attendez-vous d'un fournisseur de solutions e-commerce ?

Notre volonté dans le choix de notre partenaire tient autant dans une veille technologique importante de sa part, l'amenant à faire des propositions régulières d'évolutions pour rester « dans le coup » sur le marché de l'E-tourisme marchand. Mais nous cherchons aussi un partenaire à l'écoute, pouvant adapter ou développer des solutions en association avec nous, pour coller au mieux à notre destination et exploitation.

Quelles sont les raisons pour lesquelles vous avez choisi SpeedMedia Services ?

Speed Media service à été choisi en grande partie parce qu'il répondait aux postulats évoqués ci dessus. La solution technique permettait d'exploiter sans soucis nos acquis, notre progiciel métier etc.. La taille de l'entreprise et sa disponibilité furent aussi des éléments prépondérants. La qualité de la solution fut bien sur l'élément le plus important dans le choix, permettant rapidement au service Web d'Ollandini Voyages de gérer le site, mais aussi et surtout son back office. L'outil de gestion des ventes étant particulièrement simple à utiliser une fois les paramètres d'usages réalisés. Enfin, la vitesse de réaction de l'ensemble des équipes, depuis la commerciale jusqu'à la direction en passant par les développeurs et graphistes, à finaliser notre choix.

SPEEDMEDIA SERVICES : ZOOM SUR...

Témoignages	p.12
Références	p.13
Sommaire	p.2
1- SpeedMedia services Aujourd'hui	p.4
2- SpeedRESA, 1ère solution développée	p.6
3- Speed.Travel, La solution dynamique	p.8
4- Un site, une image, Un savoir faire	p.9
5- Objectif SpeedMedia : La visibilité à tout prix	p.10
6- La formation, Une priorité	p.11

Références



SPEEDMEDIA SERVICES : ZOOM SUR...

Témoignages	p.12
Références	p.13
Sommaire	p.2
1- SpeedMedia services Aujourd'hui	p.4
2- SpeedRESA, 1ère solution développée	p.6
3- Speed.Travel, La solution dynamique	p.8
4- Un site, une image, Un savoir faire	p.9
5- Objectif SpeedMedia, La visibilité à tout prix	p.10
6- La formation, Une priorité	p.11



CONTACT PRESSE :

Amandine METAYER
04 72 68 83 98
amandine@speedmedia.fr

Aurélie TISSERAND
04 72 68 83 91
aurelie@speedmedia.fr