

LE DOSSIER DE PRESSE



— « LE VOYAGE N'A DE SENS QUE S'IL EST PARTAGE » —

L'ÉDITO DE LA FAMILY

wombee

— « LE VOYAGE N'A DE SENS QUE S'IL EST PARTAGE » —

« J'ai passé plusieurs années de ma vie à l'hôtel et alors que je souhaitais sortir, faire un tennis ou prendre un verre, je n'avais personne avec qui partager ces envies. »

« C'est en partant de ce constat que nous avons eu l'idée de créer une plateforme de mise en relation de clients d'hôtels où les profils mettent en avant autant leurs goûts que leurs activités et leur programme de séjour. Nous sommes animés par une mission, celle du partage, de la rencontre et de l'enrichissement humain. »

HÉLÈNE BÉGARD



RODOLPHE BÉGARD



wombée

FAIT VOYAGER DIFFÉREMMENT

A l'aube des Airbnb et des solutions de logements alternatifs, les hôtels doivent faire face à des concurrents de plus en plus féroces. Des changements sont aussi perceptibles dans le comportement des voyageurs. Ils utilisent massivement leur mobile pour réserver et planifier tous leurs séjours. Il est aussi devenu courant pour chacun de lire les avis clients et d'observer les photos des lieux où l'on va séjourner. Dans un monde où tout est standardisé, on recherche la personnalisation de l'offre. Et malgré la digitalisation de tous les supports, les voyageurs sont toujours à la recherche de contact humain pendant leurs séjours. C'est en observant et analysant ces différents besoins de la part des voyageurs et des hôteliers eux-mêmes que Wombée est née.

Lancé en 2015 à Deauville, Wombée est un service dédié aux voyageurs et aux hôtels. Réseau social pour les premiers et outil de fidélisation pour les seconds, son objectif est simple : valoriser les séjours à l'hôtel. Wombée est une plateforme en ligne et une application mobile gratuite qui met en relation les voyageurs d'un même établissement selon leurs centres d'intérêt. Pour les hôteliers, c'est un nouveau service simple et intuitif. Mis en place dans les établissements, c'est par une expérience client renouvelée qu'il devient un allié de la satisfaction client et de leur fidélisation. Wombée est disponible dans tous les hôtels de France, qu'ils soient 1 ou 5 étoiles. Après une levée de fonds en août 2016 orchestré auprès d'un Family Office de l'hôtellerie, c'est confiant que le service Wombée continue de se développer.

L'expérience Wombée, c'est faire voyager différemment pour le plus grand bonheur des hôteliers. C'est satisfaire à la fois les envies de contact humain des clients d'hôtels et les fidéliser par l'expérience.

Rodolphe et Hélène Bégard se sont jetés dans l'aventure Wombée en 2014 pour un lancement de la plateforme en 2015. Tous les deux originaires de la région normande, ce n'est pas par hasard qu'ils ont décidé de l'implantation de leur jeune start-up à Deauville. Passionnés de voyages et séjournant régulièrement dans des hôtels séparément, ils voulaient rendre leurs déplacements utiles et uniques. Quoi de mieux pour cela que de rencontrer d'autres voyageurs pour échanger et partager.

87%

des voyageurs d'affaires français déclarent attacher une grande importance au contact humain lors de leurs séjours à l'hôtel.

77%

des Français pensent que leur smartphone est le meilleur allié pour voyager, et cela devant leur conjoint ou leur meilleur ami !

49%

des voyageurs veulent avoir une relation directe avec l'hôtelier.

wombee

LE RÉSEAU SOCIAL DES VOYAGEURS

« VOYAGEZ COMME VOUS ÊTES »

Business man, voyageurs solitaires, en famille ou entre amis, tous peuvent se retrouver sur Wombee autour d'un point commun : ils séjournent occasionnellement ou régulièrement dans des hôtels. Plutôt ordinateur, tablette ou smartphone, le service est accessible sur tous les supports. Les voyageurs d'affaires peuvent organiser des moments de coworking, développer leur carnet d'adresses ou encore échanger leurs connaissances dans un bon restaurant. Pour les voyageurs seuls, pourquoi faire une visite de la ville en solitaire alors qu'ils peuvent se promener avec d'autres joyeux explorateurs ? Les voyageurs en famille monoparentale ou en couple, pourront bénéficier de tarifs de groupe plus avantageux s'ils profitent d'activités avec d'autres familles pour le plus grand bonheur des enfants. Idem pour les voyageurs entre amis, à eux les séances de canoë, d'escalade ou encore d'accrobranche avec leurs nouveaux compagnons de voyage Wombee.

PLUTÔT WORK-ADDICT OU FIESTA ?

Sur la plateforme en ligne ou l'application mobile gratuite, les utilisateurs renseignent leur profil : âge, gender, centres d'intérêt, langues parlées, photo de profil. Ensuite, ils peuvent choisir leurs hôtels directement via Wombee qui renvoie vers les propres centrales de réservation des hôtels sélectionnés si ces derniers sont partenaires. Si l'hôtel est déjà réservé, aucun souci ! Les voyageurs renseignent l'établissement et les dates où ils y séjourneront. « Work-addict », « Culture/Visites », « Activités en famille », « Sport et vitamines », « Farniente », « Fiesta » : dans quel état d'esprit êtes-vous pour votre séjour à l'hôtel ? Les utilisateurs indiquent également s'ils sont en famille, entre amis, seuls, en voyage d'affaires. Wombee permet toutes sortes d'activités aux utilisateurs pour que chaque séjour devienne unique. Les voyageurs renseignent aussi leurs disponibilités : envie de boire un verre, d'aller au cinéma, de coworker ou d'attraper des Pokémons ? Il suffit aux voyageurs de faire le premier pas grâce à la messagerie en ligne privée et de convenir d'un point de rendez-vous pour se rencontrer et organiser une activité. Début 2017, Wombee permettra aux utilisateurs d'organiser des rencontres avec plusieurs utilisateurs à la fois et de créer leurs propres événements.

LE SMARTPHONE, MEILLEUR AMI DES VOYAGEURS

Depuis l'été 2016, l'application mobile Wombee est disponible gratuitement sur Apple Store et sur Google Play. Aujourd'hui, difficile de se passer de son smartphone. Les applications mobile nous facilitent la vie et facilitent les rencontres amicales.

wombee

RÉINVENTE L'EXPÉRIENCE CLIENT

UN SERVICE DÉDIÉ AUX HÔTELIERS

La satisfaction client est un des fers de lance de tous les hôteliers. Il faut contenter les voyageurs dans tous les aspects de son séjour : accueil, confort de la chambre, services annexes. Hôtels indépendants, franchisés ou appartenant à de grands groupes, tous ont le même but au check-out : la satisfaction complète de leur clientèle. Un client comblé est un client fidélisé pour les hôteliers. Wombee enrichit l'expérience client des voyageurs. La satisfaction client n'est plus seulement matérielle, elle passe aussi par le contact humain et l'expérience qu'il vit pendant son séjour. **Aujourd'hui, plus de 70 hôtels sont partenaires Wombee.**

UNE PLATEFORME SOCIALE AU SERVICE DE LA SATISFACTION CLIENT

Wombee met sa technologie au service des hôtels. Les hôteliers disposent d'un back office complet pour piloter leur propre fiche vitrine en français et en anglais (photos, description de leur établissement et services, tarifs). Ils ont un canal direct vers leur clientèle qui leur permet de leur envoyer des messages privés à la fois sur la plateforme en ligne et sur l'application mobile. Un vrai atout pour mettre en avant les services annexes et les événements organisés par l'hôtel. Cela permet aux établissements de se différencier et de fidéliser leurs clients en communiquant directement auprès d'eux. C'est en recréant de l'échange humain entre les voyageurs que les hôteliers se démarquent et démontrent leurs savoir-faire.

UNE COMMUNICATION À L'IMAGE DES HÔTELS

Chaque établissement dispose d'un kit de communication gratuit à mettre en place. Papier et digital, ce kit permet aux hôteliers de communiquer sur le service Wombee sans s'ajouter une charge de travail supplémentaire. Un avantage pour les équipes hôtelières qui ont généralement déjà beaucoup de tâches à accomplir et pas toujours le temps de mettre en avant les nouveaux services proposés.

DES SÉJOURS UNIQUES

« Celui qui voyage sans rencontrer l'autre ne voyage pas, il se déplace » (Alexandra David-Neel). Wombee valorise le voyage comme vecteur de rencontres et d'échanges humains. Aujourd'hui, on cherche de plus en plus à revenir aux fondamentaux et à des valeurs de partage et de convivialité. Wombee apporte de la nouveauté et une réponse aux besoins de la communauté des voyageurs.

wombée

LE VOYAGE N'A DE SENS QUE S'IL EST PARTAGÉ

LES ORIGINES DU PROJET

En 2014, Hélène et Rodolphe Bégard ont l'idée de lancer la plateforme Wombée suite à leur propre expérience en tant que voyageurs. Régulièrement, ils sont eux-mêmes amenés à séjourner dans des hôtels séparément ou en famille. Ils se rendent vite compte que seuls, ils s'ennuient et que les soirées d'hôtel passées à ne rien faire sont des soirées « gâchées » même dans le plus bel hôtel de la ville ! Ils préféreraient être accompagnés pour sortir boire un verre, manger au restaurant, découvrir la ville ou profiter d'activités et ainsi partager de bons moments. C'est ainsi que l'idée de mettre en relation les voyageurs d'un même hôtel voit le jour.

En 2015, Hélène et Rodolphe, lancent le site internet Wombée. L'été 2016, l'application mobile gratuite est créée et les deux co-fondateurs décrochent une première levée de fond. C'est un Family Office du milieu hôtelier qui leur apporte cette aide financière. Un vrai levier de développement pour la start-up et une aide précieuse pour appuyer leur expertise et la solution Wombée auprès des hôteliers.

UNE START-UP DEAUVILLAISE

Hélène et Rodolphe Bégard sont tous les deux originaires de la région normande. Amoureux de leur région, ils décident de s'implanter à Deauville et deviennent ainsi la première start-up de la ville touristique. Installé dans l'ancien campus de l'Em Normandie, Wombée sera aussi la première start-up à faire partie du nouveau projet de résidences de start-up implanté à Deauville.

DES VALEURS HUMAINES

Partage, Echange, Rencontres, Convivialité : les leitmotivs de la start-up Wombée. Une jeune équipe de 7 personnes se trouvent aujourd'hui aux manettes du vaisseau. La notion de voyage « utile » est très présente au sein du projet. Séjourner à l'hôtel ne doit plus être une obligation contraignante. Bien au contraire, cela doit devenir un moment inoubliable où tout devient possible. Faire connaissance avec l'arrière-petit-fils d'un peintre célèbre, se retrouver à un concert de hip-hop, assister à la première d'un blockbuster américain toutes les rencontres sont singulières. Dans la bonne humeur, Wombée valorise le monde de l'hôtellerie et crée de vrais moments de vie pour que chaque séjour devienne unique.

OÙ DÉCOUVRIR L'EXPÉRIENCE

wombee



DANS TOUS LES HÔTELS DE FRANCE
wombee.com



L'application mobile gratuite est disponible sur l'Appstore et Google Play.



CONTACT PRESSE WOMBEE

AUDREY LEFEBVRE

Portable : 06 76 03 62 34
audreylefebvre@wombee.com



WOMBEE
25 avenue de la République
14800 Deauville

