

Comment Azendoo a dépassé les 100 000 utilisateurs en 15 mois

Après 15 mois d'existence et trois versions de leur application, Azendoo vient d'annoncer avoir dépasser les 100 000 utilisateurs. Un chiffre qui fait suite aux récentes annonces de la startup bordelaise qui a récemment noué des partenariats avec Evernote et Dropbox, etc. Quelle est la prochaine étape? Grégory Lefort, CEO d'Azendoo, répond aux questions de la rédaction

Comment en êtes-vous arrivé là?

Ce qui est plus intéressant, et satisfaisant pour nous, est le rythme et l'accélération des nouveaux utilisateurs sur les 3 derniers mois puisque nous doublons chaque mois le rythme d'arrivée des enregistrements.

Plusieurs explications à ce phénomène. Nous avons

- simplifié l'application et redesigné celle-ci pour un usage plus fluide;
- revu l'on-boarding de sorte que les utilisateurs comprennent immédiatement comment tirer partie d'Azendoo;
- connecté Azendoo aux contacts Google, pour accélérer la viralité;
- introduit un programme de recommandation, permettant de gagner des mois premium;
- fait évoluer notre business model, autorisant maintenant un nombre illimité d'utilisateurs, en version gratuite;
- traduit Azendoo en Allemand et Espagnol en plus du Français et de l'Anglais;
- aussi et surtout enrichi notre application, apportant plus de valeur, sans complexifier celle-ci.

Tous ces changements ont modifié en profondeur notre traction et l'origine des utilisateurs. Notre application fait maintenant partie intégrante du marketing mix et nous permet de recruter beaucoup plus de nouveaux utilisateurs via les existants.

Les médias étrangers commencent enfin à nous élever au niveau de nos « meilleurs concurrents », conséquence logique de l'internationalisation de notre offre. La France est devenue minoritaire pour les utilisateurs et marginale pour les clients payants.

Quelle est votre stratégie pour la suite ? Comment vous démarquez-vous de vos concurrents ?

Nos concurrents ont la fâcheuse habitude de vouloir en faire plus (de fonctions), mais au détriment de la facilité d'utilisation, de l'ergonomie. Peut-être est-ce une conséquence de leur volonté d'aller sur le marché des grandes entreprises ou simplement un moyen d'occuper les nombreux développeurs recrutés avec les millions qu'ils ont levés. (note: nos principaux concurrents sont américains)

Notre stratégie consiste au contraire à offrir un produit de valeur, facilitant le travail en équipe, mais aussi et surtout une expérience de travail, une nouvelle façon de gérer des projets et de s'organiser en groupe.

Nos partenaires Dropbox, Box, Evernote et Google, sont focalisés sur la collecte et le partage de connaissance. Azendoo est complémentaire en se concentrant sur l'action et la productivité, sur l'usage de ces documents. Nous tentons d'être aussi élégants, simples et intuitifs sur notre métier.

Notre marché est global, le besoin est universel. Cette expérience, nous la proposons aux entreprises, au secteur éducatif et à toute personne pour ses projets de la vie courante.

Quelles sont vos ambitions ?

Nos partenaires et notre vision nous mènent vers les marchés internationaux. Cela va devenir un sujet prioritaire, dès que nous pourrons la financer, via une levée de fonds que nous menons actuellement. Avis aux intéressés ☐

Si nous continuons sur cette lancée, nous devrions passer le cap du 1.000.000 d'utilisateurs l'année prochaine. C'est notre ambition à moyen terme et notre focus à court terme. La monétisation de notre service suivra mécaniquement grâce à notre business model. Nous en voyons déjà la tendance.

Il ne s'agit plus seulement de partager de l'info, il faut pouvoir l'utiliser, à plusieurs, en mobilité. Tous les acteurs y réfléchissent. De quoi nouer de nombreuses autres alliances.

Les nouveaux marchés émergents sont-ils porteurs ?

Extrêmement. Traditionnellement, les solutions du même type que la nôtre privilégient les USA, généralement parce qu'ils y sont né. Il est vrai que c'est le marché le plus « bankable » au monde. Néanmoins d'autres pays s'avèrent en forte croissance et très plus dynamiques. Ils sont tout aussi prioritaires pour nous.

Par exemple, vous savez que nous avons un partenariat global avec Evernote depuis Février 2013. En Juin dernier, nous avons été sollicité pour les accompagner sur leur lancement en Chine. En quelques jours, une tendance s'est dessinée et a perduré: la Chine représente à elle seule 50% du trafic entrant chez Azendoo via Evernote, autant que le reste du marché mondial, USA compris.

L'inde s'est aussi avérée étonnamment dynamique et nous y comptons de nombreux utilisateurs. La Russie en revanche est assez décevante pour l'instant. Quand aux USA, ils représentent à eux seuls une grosse partie des clients payants.

Avez-vous de nouvelles features de prévues?

Oui! Notre road-map est très chargée.

Nous continuons à améliorer l'expérience utilisateurs et à perfectionner les fonctions de collaboration, en restant obstinés par la simplicité. Nous avons un focus tout particulier sur les plateformes mobiles et tablettes, qui sont à perfectionner.

Nous allons ouvrir le produit de plus en plus: les développeurs auront accès à une API. Les utilisateurs finaux, eux, pourront partager publiquement une partie de leur travail via Azendoo.

Nos utilisateurs nous on demandé de leur proposer des moyens simples de migration de solutions alternatives (Asana, Basecamp, etc.) vers Azendoo. Nous pensons que c'est cool, alors ça aussi ça arrive très bientôt.

Enfin, nous allons introduire de nouvelles intégrations, dont une qui arrive début novembre et qui va faire du bruit, car c'est une application que tout monde utilise. Ceci devrait une fois encore nous permettre de franchir une étape vers notre vision : inventer le futur du travail.

[quote]D'ailleurs, nous proposons 1 mois d'Azendoo Premium gratuit aux lecteurs de Maddyness, pour ceux qui trouvent de quelle intégration il s'agit ! N'hésitez pas à répondre en commentaire de l'article ![/quote]

Article écrit par LOUIS CARLE