



VOTRE PLATEFORME INTELLIGENTE

# LYYTI

POUR GÉRER VOS ÉVÉNEMENTS EN LIGNE

## DOSSIER DE PRESSE



## LYYTI : Le spécialiste de la gestion d'événements en ligne

Quel est le point commun entre un congrès de 100 personnes, un séminaire à 40 personnes ou une séance de formation de 10 salariés ? **L'organisation!** Pour celui qui s'en charge, c'est un cauchemar!

L'organisateur n'a pas le droit à l'erreur. Jusqu'à la fin du jour J, il se transforme en véritable chef d'orchestre. A lui de gérer les invitations, les réponses, les nuitées d'hôtel, les excursions, les séminaires, la sono, les prestataires, etc. La réussite de l'événement repose sur ses épaules. Oublier un détail, c'est prendre le risque d'enchaîner les bugs jusqu'à voir son événement en pâtir. Les enjeux sont d'autant plus importants qu'à travers un événement, c'est l'image de toute l'entreprise qui est représentée.

C'est loin d'être un hasard si le métier d'organisateur d'événements se place 5ème sur l'échelle des métiers les plus stressants au monde! (Forbes 2018)

Venir à la rescousse de l'organisateur en prenant en charge l'organisation et la gestion de A à Z de ses événements, c'est, depuis 2007, la mission de LYYTI, la plateforme de gestion d'événements en ligne.

### Au fait, cela veut dire quoi LYYTI ?

"C'est un prénom finlandais, un prénom féminin, symbole d'efficacité", explique Petri Hollmen, le fondateur finlandais. "Or, c'est bien connu, les femmes sont très bonnes organisatrices et ont un sens aigu de l'organisation!".

**900+**  
Clients

**5 000 000+**  
Participants  
inscrits depuis la  
plateforme LYYTI

**50 000+**  
Évènements

 happytech

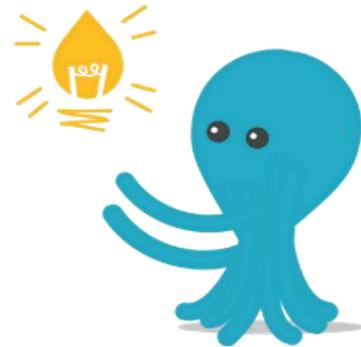


**Capital**  
Dossier réussir son  
incentive d'entreprise



## L'Intelligence Artificielle au service de l'organisation

Plus besoin de créer un dossier sur son ordinateur pour gérer les mails des différents intervenants et prestataires, plus besoin non plus de jongler entre différents logiciels et applis (Outil de emailing, Doodle, Excel, etc.), Lyyti gère l'ensemble des données et des tâches et les regroupe toutes en une seule et même appli.



Plateforme de gestion d'événements, Lyyti, c'est l'assistant virtuel parfait. Celui qui ne s'énerve jamais, celui qui gère tous les éléments essentiels d'un événement, celui qui travaille 24 h sur 24, qui met les tableaux à jour en temps réel. C'est l'assistant qui gère en un temps record toutes les facettes d'un événement, sans fausse note et sans stress, pour tout organisateur d'événements, c'est un rêve... devenu réalité !

Avec Lyyti, on change son discours. Comme la plateforme s'occupe de tout, **l'organisateur ne dit plus :**

“

– Sacrebleu, j'ai oublié de lancer les mailings pour le dîner de gala...

**mais :**

– C'est bon, les invitations pour le séminaire du mois prochain sont automatiquement envoyées !

Le graphiste ne m'a pas renvoyé sa seconde version de l'invitation...

**mais :**

– Mes invitations chartées automatiquement avec mon logo ont déjà été mailées !

– Je n'ai toujours pas le décompte des invites alors que cela fait 15 fois que je relance mes invités...

**mais :**

– C'est pratique d'avoir la liste des invités inscrits, ou non, mise à jour en temps réel !

– Pauvre de moi, il faut que je mette les rapports à jour...

**mais :**

– Les rapports de la réunion d'hier sont prêts en temps réel !

”

## Réduction des marges d'erreurs

Outils principaux du quotidien pour 72 % des salariés ou entrepreneurs, entre les copier-coller, les mauvais paramétrages des colonnes, les problèmes de comptabilité par l'emploi d'une mauvaise typographie, les feuilles de calculs et traitements de texte sont sources de nombreuses erreurs. La mise en place d'outils automatisés permet à l'organisateur de réduire les marges d'erreur.

## Gain de temps

L'automatisation des tâches permet de réduire jusqu'à 50 % le temps consacré à l'organisation d'un événement.

## Meilleure gestion du personnel

En gérant les différents postes en temps réel, Lyti permet aux organisateurs de soulager les employés qui, débarrassés des tâches les plus ingrates, se dégagent du temps pour gérer d'autres dossiers à plus forte valeur ajoutée pour l'entreprise.

## Retour sur investissement

« Toutes tailles confondues, 4 entreprises sur 5 sont incapables de chiffrer le nombre d'événements organisés sur une année, explique Tehani. De fait, ils sont dans l'impossibilité d'en mesurer le retour sur investissement". De plus, indique Lari, le service marketing surveille comme l'eau le feu le coût par clic des campagnes sur les réseaux sociaux (en moyenne entre 0,10€ à 5€ le coût par clic) mais ignore combien coûte un participant (en moyenne 100€).

En coordonnant tous les services et toutes les étapes d'un événement, LYTI apporte une vision globale et des analyses détaillées qui permettent aux entreprises de mieux cerner leurs besoins. "Les événements sont des actions marketing très chères qui mobilisent beaucoup de personnes, la clé est de savoir si ça vaut le coût d'investir sur les événements et sur quels types d'événements. »

## Une disponibilité pour des tâches stratégiques

En gérant les différents postes en temps réel, Lyti permet aux organisateurs de soulager les employés qui, débarrassés des tâches les plus ingrates, se dégagent du temps pour gérer d'autres dossiers à plus forte valeur ajoutée pour l'entreprise.

## Un capital bien-être renforcé

En simplifiant l'organisation, c'est toute l'entreprise qui bénéficie du capital détente généré. Un point qui vaut à Lyti d'avoir obtenu la labellisation « Happytech » du collectif éponyme qui œuvre pour le bien-être en entreprise.

## Les outils LYYTI intègrent vos événements dans vos stratégies de vente !

Face au stress que génère le métier d'organisateur d'événements, la multiplicité des outils utilisés ne leur facilite pas la tâche.

Mettre en place des outils digitaux dans son entreprise est une première démarche, mais s'assurer qu'elle s'intègre dans l'écosystème, c'est encore mieux.

Une étude PEGASYSTEMS 2018 montre que la mise en place de logiciels internes multiples entrave la productivité des salariés, car ils ne sont pas reliés entre eux. Cela entraîne des tâches manuelles non automatisées et contre-productives pour le salarié.

Lyyti via ses API (1,5 millions d'appels de ses API / mois) s'intègre dans l'écosystème de l'entreprise : le CRM (Salesforce, Microsoft Dynamics...), les outils de marketing automation (Pardot, Marketo, Hubspot...), les outils analytics, les réseaux sociaux, le système de paiement, le site web de l'entreprise ou l'intranet, le calendrier des événements...

Ainsi, Lyyti permet de réduire les tâches manuelles sans valeur ajoutée pour l'entreprise et qui génèrent des erreurs.

**Les événements sont souvent à part de la stratégie marketing (offline).  
Grâce à nos API, Lyyti les intègre au coeur du parcours digital de vos clients/prospects (online)**



## Le modèle scandinave décliné à la française.

L'aventure Lyyti commence fin 2006, en Finlande.

### Once upon a time...

En ce début de XXI<sup>e</sup> siècle, avec la révolution internet qui a débutée à la fin des années 90, les écrans s'imposent dans les bureaux, les tableurs, les traitements de textes deviennent les nouveaux outils du quotidien. Le mail remplace le courrier postal. Si tout le monde s'accorde à vanter le gain de temps généré par ces nouvelles technologies, très rapidement, Petri Hollmen et Rami Peltonen se heurtent à son caractère monofonction, à l'impossibilité de jouer l'interconnectivité entre les différentes applications.

Responsables marketing dans un centre de conférences et de loisirs situé dans l'archipel, fin 2006, Petri Hollmen et Rami Peltonen sont chargés d'organiser un événement près de Turku (Finlande), et lancent, pour ce faire, leurs invitations par mail. Quelques heures plus tard, leurs messageries affichent 2 000 réponses ! Trier les réponses négatives et positives, répondre à tout le monde, demander des renseignements supplémentaires aux participants, établir des feuilles de calcul, jongler avec les copier-coller pour importer les coordonnées des gens, leurs allergies pour les repas, leurs besoins, dans le tableur... Du stress, du temps, et un potentiel taux d'erreurs énorme ! « On a dû faire appel à un assistant pour nous aider et nous avons mis trois semaines à tout boucler ! »

Peu décidés à renouveler l'expérience, les deux amis décident de créer un service en ligne qui automatiserait l'ensemble de ces tâches tout en créant une interconnectivité entre les différents logiciels. En 2007, LYYTI est créé.

Dès lors, LYYTI ne cesse d'améliorer ses services et connaît de spectaculaires résultats.

En 2015, LYYTI est leader sur le marché nordique, et connaît un fort développement en Europe.

### LYYTI en chiffres

Plateforme de gestion d'événements la plus populaire dans les pays nordiques, en 2019, LYYTI, c'est déjà :

-**15 millions** de personnes concernées par un événement géré avec Lyyti pour la seule année 2018.

-**5 millions** d'inscriptions chaque année.

-**Plus de 65 000** événements organisés à travers le monde.

-**50 employés** à Turku, Helsinki, Stockholm, Paris et Amsterdam.



## Les 5 valeurs de LYYTI.

### TRANSPARENCE

des fondateurs vers les salariés, des employés entre les fondateurs et de Lyyti vers ses partenaires et clients.

### SATISFACTION

Le niveau de satisfaction du travail accompli des employés Lyyti se doit de dépasser celle de la satisfaction client.

### L'ENTRAIDE

car Lyyti est une grande famille « nous nous aidons mutuellement et nous aidons nos clients ».

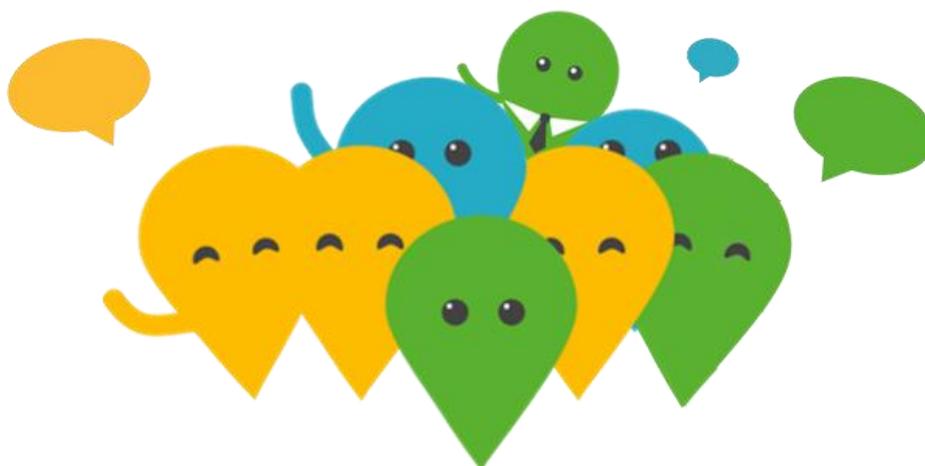
### PROFESSIONNALISME

L'équipe de Lyyti est composée de personnes en accord total avec cette valeur : « Nous nous devons d'être des experts dans notre domaine ».

### CONFIANCE

car « chaque employé a son rôle à jouer au sein de l'entreprise ».

« Sans oublier un indispensable équilibre entre vie personnelle et professionnelle pour tous les membres de l'équipe, précise Tehani Leprieur, sinon on ne peut pas fournir un travail de qualité dans une équipe ».



## Qui sont les **fondateurs Lyyti France** ?



Lari **LEMPINEN**



Tehani **LEPRIEUR**

Pour implanter LYTTI en France, Petri Hollmen et Rami Peltonen font appel à Lari Lempinen, rencontré pendant leurs études en école de commerce à Turku. Amoureux de la France depuis son séjour Erasmus, Lari connaît bien aussi ses entreprises, il a été consultant en gestion pour les plus grands groupes français. Depuis 2017, Lari travaille aussi sur la croissance internationale en tant que président des marchés francophones.

Son homologue français, sa future associée, Tehani Leprieur, Lari la rencontre presque par hasard... « Dans l'immobilier, j'avais rendez-vous avec un potentiel acheteur. Je pensais lui vendre un appartement... au final, c'est lui qui m'a vendu son projet et qui m'a proposé de lancer LYTTI France ! » se souvient-elle en riant. 'Ce client, c'était Lari ».

Lari  
**LEMPINEN**



Tehani  
**LEPRIEUR**



Titulaire d'une maîtrise de droit et d'un Master d'études commerciales, diplômée de l'INSEEC, pendant 4 ans, Tehani Leprieur est responsable de gestion des comptes de la grande distribution, chez Epsilon.

Trop jeune pour être promue manager, elle démissionne pour se lancer dans la promotion immobilière. Un secteur qui la passionne depuis toujours. "J'y ai découvert le networking à travers une application qui permet de vendre indirectement".

Au hasard d'un rendez-vous, elle rencontre Lari Lempinen. L'aventure LYTTI France commence en 2017.



# LA FEUILLE DE ROUTE LYYTI FRANCE

**2017 :** Lyyti France est créée.

Dès sa création, LYYTI France intègre le collectif Happytech en tant que startup fondatrice. À l'invitation de son fondateur Samuel Metias ([www.happytech.life](http://www.happytech.life)).

Get app leader : Lyyti fait ses débuts à la 11e place dans le classement Category Leader des applications de gestion des événements

**2018 :** LYYTI reçoit le prix 2018 de la solution "Data processors compliant" ([www.trustandprivacy.org](http://www.trustandprivacy.org))

**2019 :** certifiée pour les marchés publics et se référence à l'UGAP.

Tehani Leprieur est élue Présidente du collectif happytech, le 9 avril.

Lyyti a été classée parmi les entreprises européennes de technologie à la croissance la plus rapide trois années de suite (Deloitte Technology Fast 500 EMEA et inc. 5000 EMEA).

L'équipe Lyyti France, qui compte 6 salariés, est en phase de recrutement. "On cherche à embaucher deux personnes pour agrandir la famille sur un poste de pre-sales et de customer success", précise Tehani.



# Et demain ?

Vision et plan de développement, par

**Tehani Leprieur**

Fondatrice de LYYTI France.



## Quel avenir pour les événements d'entreprises ?

Nous nous rencontrons de plus en plus en ligne, tant dans les relations professionnelles que personnelles. En effet, aujourd'hui, tout nous pousse vers le digital. De fait, l'événementiel sera l'un des rares processus "physiques" qui subsistera et permettra aux entreprises organisatrices de se démarquer et de se faire remarquer.

Comme le rappellent les fondateurs, la QVT (Qualité de Vie au Travail) et le RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises) sont désormais au cœur des problématiques des entreprises actuelles.

Les événements sont donc appelés à jouer un rôle de plus en plus important dans les relations avec les clients et les autres entreprises. Ils restent le premier outil de communication des entreprises !

Le volume des actions marketing offline va diminuer en volume, mais leur valeur va augmenter significativement..

## Que penser de la multiplication des webinars ?

De plus en plus d'événements (présentation de produits, conférence, eLearning, etc.) vont se tenir en ligne via des webinars ou via du streaming. Cela permet de réduire les coûts, mais c'est aussi un moyen de réunir les gens sans avoir à tenir compte des facteurs temps et lieux. Où que l'on soit, à travers le monde, on peut participer à l'événement organisé, et même intervenir en direct.



**LYYTI**  
**WEBINAR**  
**GRATUIT !**

## C'est la fin des grands événements ?

Loin de là. Mais, ces événements "face-à-face", ces rencontres de visu se feront plus rares, conséquence, leur impact va être décuplé. L'interaction continue à jouer un rôle majeur dans la stratégie marketing de l'entreprise.

Que retiendrez-vous le plus longtemps : un email ou une conversation directe ? L'interaction d'un face-à-face fait appel à nos émotions. Nos expressions, gestes et tons de voix sont des outils de communication bien plus forts que les mots. Cela requiert un type d'interactivité complètement différent, mais également un engagement plus grand.

Pour la majorité des entrepreneurs, les événements sont considérés comme efficaces et porteurs de succès pour les entreprises car ils sont l'occasion de réunir en un seul et même endroit clients et entreprises, ce qui permet de nouer des liens tant professionnels que personnels.



A la question **“quelles sont les raisons qui vous poussent à faire des événements ?”**, 60 % des entreprises ont répondu que c'était un vecteur de réussite pour :

- . Générer des leads et promouvoir les ventes
- . Renforcer les liens de la Relation Client
- . Augmenter la notoriété de la marque

Alors que l'automatisation et la numérisation envahissent nos vies, le renforcement de relations significatives et la création d'étroits réseaux viennent contraster avec cette technologie toute tracée.

Lors d'une récente enquête que nous avons réalisée sur l'utilisation des événements dans leur stratégie marketing, plus de 3 entreprises sur 4 ont répondu qu'elles intégraient les événements dans leurs processus marketing. Les événements, en face à face arrive en 2e position des leviers marketing les plus efficaces.

97 % des entreprises ont déclaré que ce type d'événements leur offrait une bonne opportunité pour nouer des relations dans un environnement de plus en plus numérique. 40 % ont déclaré qu'elles envisageaient d'en organiser plus dans un proche avenir.

L'importance des événements se perçoit aussi dans les budgets. la plupart des entreprises leur consacrent plus du tiers de leur budget marketing total

Les organisateurs doivent donc être capables de mesurer l'impact de ces événements afin de tirer le maximum de ces opportunités. C'est là que notre savoir-faire permet de les aider. Nous devons continuer à développer des fonctionnalités qui répondent à l'enjeu majeur de l'événementiel à savoir 'Comment réussir à rentabiliser les retours (financiers ou autres) des événements ?'.

# LYYTI

[www.lyyti.fr](http://www.lyyti.fr)



**CONTACT LYYTI France**  
104 blvd Sébastopol  
75003 PARIS  
[commercial.fr@lyyti.com](mailto:commercial.fr@lyyti.com)  
06 84 26 16 63



[linkedin.com/company/lyyti-france](https://www.linkedin.com/company/lyyti-france)

[facebook.com/lyytiFR](https://www.facebook.com/lyytiFR)

[twitter.com/lyytifrance](https://twitter.com/lyytifrance)