

Spécialiste français de la télésauvegarde informatique, neobe annonce le lancement d'une nouvelle offre destinée aux PME et grands comptes. "Le pack Expert" permet de disposer d'un espace de stockage dédié de 500 Go ou 1To. Cette ouverture de la clientèle accompagne la nouvelle politique adoptée par les dirigeants de la société depuis le début de l'année 2007.

Une nouvelle offre qui témoigne de l'évolution souhaitée par les dirigeants

Depuis quatre ans, neobe propose **neobe Backup**, un service de sauvegarde en ligne à destination des TPE/PME qui a déjà séduit plus de 6 500 clients. En 2007, la société diversifie ses offres et s'ouvre aux entreprises de plus de 20 salariés ainsi qu'aux collectivités locales. Le Pack expert est un serveur dédié qui offre la possibilité de sauvegarder tout type de fichiers avec des jeux de sauvegardes multiples illimités. L'espace de stockage est divisible par tranche de 1Go et évolutif jusqu'à 1To (1000 Go). Les utilisateurs peuvent être multiples (jusqu'à 1 par Go). La mise à disposition est immédiate. Comme pour tous ses autres packs, les données sont cryptées avant d'être stockées dans deux data-centres indépendants l'un de l'autre. La restitution des données est garantie.

« Nous confirmons notre positionnement sur le marché TPE/PME tout en saisissant de nouvelles opportunités », souligne Dylan Goubin, gérant fondateur de neobe.

Dynamiser la Relation client

A une époque où les clients sont de plus en plus exigeants et volatiles, neobe confirme sa volonté d'améliorer les relations qu'elle entretient avec sa clientèle. Ce choix stratégique se traduit par la mise en place de dispositifs de reconnaissance et de valorisation de la relation client :

- Un **site plus facile à vivre** : transformé, le site Internet devient un véritable outil de fidélisation-client (les offres promotionnelles y sont affichées, les actualités de la société sont annoncées dans l'espace clients,...).
- Une **relation personnalisée** entre les clients et les équipes de neobe : chaque client est pris en charge par un seul interlocuteur, garantissant ainsi un meilleur suivi des dossiers et une plus grande efficacité. De plus, l'envoi régulier de newsletters leur fournit de nombreux conseils pour optimiser l'utilisation qu'ils font de leur outil informatique et leur permet de rester informés des dernières nouveautés neobe.
- Une **transparence absolue** : neobe ne prend aucune décision sans en parler avec son client (pas de renouvellement tacite, pas d'augmentation de l'espace de stockage si celui-ci arrive à saturation...).
- Un **système de gratification exclusif** : pour chaque nouvel inscrit venant de la part d'un client neobe, le parrain reçoit un bon d'achat utilisable lors de ses prochaines commandes. Au bout de 5 filleuls, il se voit offrir un iPod Nano. Quant aux filleuls, ils bénéficient d'une réduction exceptionnelle lors de leur première commande.

A propos de neobe:

Créée en **mars 2003** par **Dylan GOUBIN**, le savoir-faire de **neobe** et sa maîtrise technologique lui permettent d'offrir aux plus grands nombres, des solutions de sauvegarde au **meilleur rapport qualité/prix**. Dès le début, neobe distribue le logiciel de sauvegarde pour Windows : « **natso Backup** ». En **septembre 2004** : neobe **élargit** son activité en lançant officiellement **son service de télésauvegarde « neobe backup »**. En **octobre 2006**, neobe **lance** pour la première fois au monde, un **pack de télésauvegarde "Poste de Travail"** avec un espace stockage illimité pour un tarif forfaitaire annuel de 180 euros HT. Dès 2007, neobe diversifie ses offres en proposant neobebox.com, un service de stockage, envoi et partage de fichiers volumineux sur le net.

Contact Presse :

Maud GAYRAUD – Responsable Communication neobe

Telephone: 01 46 08 83 74

E-mail: maud@neobe.com

Site: www.neobe.com