

Après Dashlane, Alexis Fogel lance Stonly, une plateforme de création de contenu explicatif

Incubée à Station F par l'entreprise Zendesk, la solution permet à n'importe qui de créer des explications faciles à suivre, sans avoir à écrire une ligne de code.

Temps de lecture : minute

17 juillet 2019

Il ne s'arrête plus. Après avoir co-fondé - en 2009 - le gestionnaire de mots de passe Dashlane, qui a récemment bouclé une levée de fond de 110 millions de dollars, Alexis Fogel vient d'annoncer le lancement de Stonly, une plateforme de création de contenu explicatif, pour permettre aux entreprises et aux éditeurs de générer des guides interactifs étape par étape, qu'il a co-fondé avec Krzysztof Dąbrowski.

Incubée à Station F par l'entreprise Zendesk, Stonly se positionne sur une nouvelle catégorie de produits, conçus pour améliorer l'expérience d'apprentissage en ligne. L'ambition derrière le projet est de rendre possible à n'importe qui la création d'explications faciles à suivre, sans avoir à écrire une ligne de code. Le concept d'explications étape par étape permet aux utilisateurs d'intégrer davantage de contenu multimédia, incluant du texte riche, des images, des vidéos ou encore des extraits de code. Ces explications, appelées " stonlies ", permettent aux utilisateurs d'interagir avec le contenu afin de n'afficher que les informations qui les concernent. Pour Alexis Fogel, " *Stonly résout deux*

problèmes que toute entreprise rencontre : mieux expliquer comment leur produit fonctionne et apporter une aide détaillée et digeste à leurs clients ".

Les utilisateurs beta satisfaits

Stonly permet en effet de créer des expériences engageantes en quelques minutes, intégrables n'importe où : pages et applications web, blogs, centres d'aide, applications de gestion de relation client, outils de gestion de produits. La plateforme produit également des statistiques sur l'utilisation des explications. Ces rapports permettent aux créateurs de contenu d'améliorer leurs " stonlies " en pointant les étapes bloquantes, et de prendre du recul sur leurs produits en identifiant les incompréhensions rencontrées par leurs clients. La startup propose trois offres : une gratuite, une " Pro " à 29 euros par mois et une " Équipe " à partir de 99 euros par mois.

Les utilisateurs beta de la solution ont rapporté jusqu'à 30 % de réduction de tickets de support et 20 % d'augmentation de traitement des tickets en une réponse unique. *" Depuis le déploiement de Stonly, nos utilisateurs reçoivent un contenu de meilleure qualité pour résoudre leurs problèmes par eux-mêmes. Nos tickets sont mieux qualifiés, ce qui rend notre équipe support plus productive "*, rapporte Joelle Waksman, directrice du support utilisateur chez Calendly.