

En bref, les actus de Schoolab, PIVR et Askeet

Chaque jour, retrouvez dans notre article EnBref les informations startup à côté desquelles il ne faut pas passer. Aujourd'hui : Schoolab, PIVR et Askeet.

Temps de lecture : minute

29 octobre 2020

Schoolab lance un nouveau rendez-vous mensuel

Le studio d'innovation Schoolab accueillera Joe Justice, CEO de Wikispeed autour de sa vision de l'open collaboration. En partenariat avec WoMat, Coachinov & Connect Parc, Schoolab organisera chaque mois - jusqu'en mars 2021 - un rendez-vous dédié à la "business agility" en invitant des dirigeants à partager leur vision et leurs retours d'expérience. Proposée à tous les professionnels et entreprises, cette rencontre sera organisée à la fois en mode virtuel et présentiel. Dans un premier temps, de 18 h à 19 h en présentiel, les invités pourront découvrir un atelier #Robot4Scrum, qui leur permettra de vivre une expérience unique et sensorielle d'apprentissage des pratiques Scrum - une approche basée sur une implication de chaque maillon de la chaîne (product owner, client, etc.). Dans un second temps, de 19 h à 20 h en mode virtuel, Joe Justice interviendra de façon interactive avec les participants sur sa méthode, baptisée Xtreme Manufacturing.

PIVR noue un partenariat avec Cdiscount

La startup PIVR, experte du dépannage par visioconférence, proposera aux clients de Cdiscount une aide pour réparer des électroménagers à distance. Pratique, économique et sans limite géographique, cette initiative permet aux 9 millions de clients de la plateforme d'e-commerce – du novice au bricoleur confirmé – disposant d'un appareil défectueux, hors garantie, de bénéficier d'un service plus accessible qu'un remplacement d'appareil ou une réparation à domicile. Un technicien professionnel de PIVR transmet son savoir-faire par visioconférence pour permettre aux clients de trouver l'origine de la panne et effectuer les réparations eux-mêmes. Selon la jeune pousse, une réparation sans intervention à domicile est possible dans "*plus de 65 %*" des cas.

Askeet vend sa plateforme d'événements en marque blanche

Askeet annonce vendre désormais sa plateforme en marque blanche. Salons, séminaires, assemblées générales, processus d'onboarding, sessions de networking, journées clients et partenaires... La startup accompagne les entreprises dans la réalisation de leurs événements virtuels ou hybrides. Son outil a été pensé de manière à maximiser les interactions et l'engagement des utilisateurs. Le déploiement a lieu simultanément sur cinq marchés européens – France, Belgique, Allemagne, Italie et Espagne. Alors que ce type de solutions est en hypercroissance suite aux mesures de distanciation physique visant à lutter contre la pandémie de Covid-19, Askeet profite de la reprise de la programmation d'événements pour s'adresser aux petites structures qui n'avaient, il y a quelques mois, pas les moyens de se payer une telle prestation – qui constituait jusqu'ici le pré carré des grands groupes.
