

# Skype: échange bannière contre chiffre d'affaires

Malgré ses 39 millions d'utilisateurs, le luxembourgeois Skype n'a pas encore de gros moyens pour se faire connaître... Car la plupart de ses clients ont choisi l'offre gratuite de l'entreprise qui permet de téléphoner sans déboursier le moindre centime en utilisant Internet et le P2P.

Mais depuis quelques mois, Skype multiplie les nouveaux services payants. Pour attirer plus d'utilisateurs, qui eux paieront un abonnement, l'entreprise, créée par les fondateurs de Kazaa, a eu une idée originale. L'éditeur qui n'a pas les moyens de se payer des espaces publicitaires importants propose aux exploitants de sites Internet de placer un lien vers son site et promet de leur reverser jusqu'à 10% du chiffre d'affaires ainsi généré. L'affaire pourrait s'annoncer juteuse et prouve une fois de plus la capacité d'innovation de petits acteurs comme Skype ou comme la Fondation Mozilla qui de son côté a opté pour le buzz marketing (voir notre article). Il s'agit donc de promouvoir SkypeOut et SkypeIn. Le premier permet aux utilisateurs de Skype d'appeler les téléphones fixes et mobiles depuis un ordinateur en achetant à l'avance un crédit de communication. Lancé en août dernier, Skype-Out comptait en avril dernier 1,2 million de clients. Skype-In, service inverse, permet tout simplement à ses clients d'être contactés depuis un téléphone fixe ou mobile et non plus seulement depuis un ordinateur. Il est disponible en France, aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne, Suède, Norvège, Finlande, Danemark et à Hong-Kong pour 10 euros pour trois mois ou 30 euros pour un an. Ses clients pourront disposer de trois numéros dans ces différents pays et être ainsi appelés à partir d'un téléphone fixe ou mobile pour le prix d'une communication locale.