









Un lancement couronné de succès à Paris pour Taxify

Paris, mercredi 11 octobre 2017 – Mise en service à Paris le 5 octobre dernier, Taxify, la plateforme de mise en relation entre particuliers et chauffeurs VTC n°1 en Europe, connaît déjà un succès retentissant.

UNE ALTERNATIVE JUSTE ET TRANSPARENTE, QUI SÉDUIT DE NOMBREUX FRANCILIENS

Quelques chiffres pour résumer ces 6 premiers jours :

1	 Taxify Voyages ★★★★★ (75)	OUVRIR
2	 Snapchat Photo et vidéo ★★★★★ (2 104)	OUVRIR
3	 Messenger Réseaux sociaux ★★★★★ (1 064)	*OUVRIR
4	 YouTube Photo et vidéo ★★★★★ (624)	*OUVRIR
5	 Instagram Photo et vidéo ★★★★★ (20 493)	OUVRIR
6	 Facebook Réseaux sociaux ★★★★★ (728)	*OUVRIR

Classement des applications gratuites en téléchargement sur [iOS](#) les 7 & 8 octobre 2017

- + de 85 000 inscriptions clients,
- 14 000 courses réalisées,
- 10 000 partenaires chauffeurs inscrits, dont 5000 l'étaient en amont de l'ouverture du service, et 5000 sur liste d'attente,
- 5 000 clients connectés lors des pics d'affluence,
- 2 fois plus de courses passées et 5 fois plus d'inscriptions clients en J+1 comparativement au lancement à Londres, qui était jusqu'à présent le plus gros succès de Taxify.

Le week-end du 7 et 8 octobre, Taxify était **la première application gratuite en téléchargement sur [iOS](#)** devant Snapchat, Facebook et Instagram notamment.

DES PROMOTIONS EN OCTOBRE, AUX BÉNÉFICES DU CLIENT ET DU CHAUFFEUR

Partenaires chauffeurs et utilisateurs ont bien perçu la pertinence de l'offre, d'autant plus attractive que tout au long du mois d'octobre :

- **aucune majoration** des courses n'est effectuée lors des pics d'affluence,
- une remise de **50 % est effectuée** sur chaque course.

Cette remise sera entièrement supportée par TAXIFY : il n'y aura donc **aucun impact sur le chiffre d'affaires des chauffeurs**.

Mieux, les partenaires chauffeurs bénéficieront de l'attractivité de ces offres auprès du grand public, et augmenteront donc significativement leurs clients potentiels.

UNE COMMISSION FAIBLE AU PROFIT DES CONDUCTEURS, ET DES TARIFS PLUS ATTRACTIFS

Pour rappel, **Taxify ne prélève que 15 % de commission aux partenaires chauffeurs, presque moitié moins que ses plus grands concurrents** ! Cela permet de proposer des prix plus bas aux passagers et de meilleurs revenus aux partenaires chauffeurs. Avec Taxify, ces derniers ont également la possibilité de définir leur propre zone d'activité, afin de ne pas trop s'éloigner de leur domicile s'ils le souhaitent. Des partenaires chauffeurs heureux délivreront forcément une meilleure qualité de service aux passagers !

Taxify prend également grand soin des utilisateurs : un service Client ouvert 24h/24, et la possibilité de payer en espèces. Taxify est présent dans 20 pays, et connaît un succès grandissant grâce à un service plus juste et transparent.

L'application Taxify est disponible sur [iOS](#) et [Android](#).

Vous pouvez télécharger l'ensemble des visuels via le lien suivant :
[visuels Taxify](#)

A propos de Taxify

Taxify est une plateforme de mise en relation entre particuliers et chauffeurs VTC, fondée et basée à Tallinn en Estonie. Présente dans 20 pays en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique et en Amérique centrale, Taxify compte plus de 200 collaborateurs dont d'anciens employés de Skype, TransferWise et Google, entre autres. Elle est la plateforme de mise en relation entre particuliers et chauffeurs VTC à connaître la plus forte croissance en Europe actuellement.

Didi Chuxing, leader mondial du partage d'itinéraires, figure parmi les différents investisseurs de Taxify. Tout en restant minoritaires, ils soutiennent le projet et ses fondateurs. Consciente des spécificités et besoins locaux, la start-up Estonienne dispose d'une équipe française dédiée à l'évolution de l'entreprise sur le territoire. Markus Villig, 23 ans, fondateur et CEO de Taxify, compte parmi les « 30 under 30 » de Forbes pour la région baltique.

Pour plus d'informations : <https://taxify.eu>