



Solution **intelligente** de vidéosurveillance pour protéger les biens et les personnes

- Sécurisée
- Intuitive
- Évolutive

Kiwatch est la solution la plus complète du marché



Kiwatch en quelques chiffres

- 25 000 caméras connectées
- Chaque utilisateur se connecte en moyenne 80 fois par mois
- Un utilisateur reste abonné 7 ans en moyenne

Une gamme complète de **services innovants**



Visualisation à distance
jour et nuit



Parler et entendre
24h/24 et 7j/7



Alerte en cas de détection
d'humain, d'animal ou de véhicule



Sirène dissuasive
intégrée de 90db



Alerte en cas de déclenchement
du détecteur de CO2



Alerte en cas de coupure
électrique ou internet



Alerte en cas de comportement
inhabituel



Enregistrement sur évènement
sauvegardé 30 j



Enregistrement continu
sur 24h, 7j ou 30j glissants



Mode intimité
100% du respect de la vie privée



Programmation des modes
évènements et enregistrement



Définition de zones
de surveillance



Compte famille, salarié ou invité
avec gestion de droits



Pilotage
par smartphone, tablette ou ordinateur

Des caméras **HD** haute technologie



- Caméras HD 1080p
- Vision grand angle 120°
- Vision nocturne jusqu'à 20m
- Micro, haut-parleur et sirène (caméra intérieure)
- Détecteur de mouvement
- Flux vidéo H264
- Connexion Wi-Fi ou Ethernet

Proposez la solution **Kiwatch** en marque blanche à vos clients, déployable en **7 jours** après la signature du contrat

Vos avantages

- Enrichir votre offre de services avec **une solution innovante** qui répond aux nouvelles **attentes des Français**
- Vous différencier de la concurrence avec un **service à votre marque**
- Augmenter votre **ARPU** : vous définissez le prix de vente et facturez
- Créer un **lien fort** avec vos clients et **fidélisez-les** : 80 connexions mensuelles en moyenne à l'application

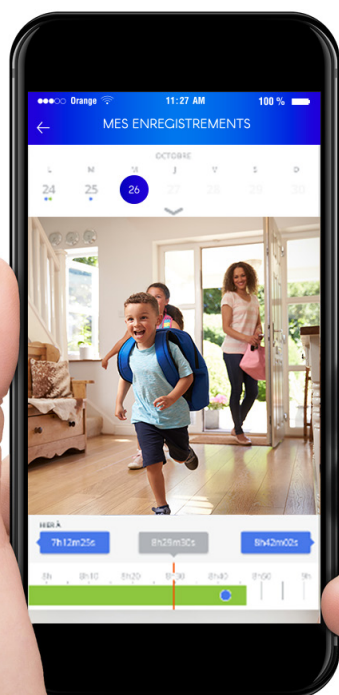
Comment ça marche ?

Kiwatch :

- Cède le service en marque blanche (en licence fee) et vend les caméras
- Décline le service à votre marque : nom, logo et code couleur
- Crée un back office pour la vente, l'up-sell et le service client
- Assure la formation des équipes
- Assure le support de niveau 2

Vous :

- Achat d'un stock de caméras
- Définition du prix de revente (caméra + service)
- Vente et facturation de la solution auprès de votre clientèle
- Facturation possible de prestations complémentaires comme l'installation
- En charge du support de niveau 1



Supports à vos couleurs :

- L'application mobile et l'espace client web
- L'ensemble des communications (SMS, notification, et emails)

Éléments neutres :

- Les caméras
- Le packaging
- La notice d'installation et l'autocollant
- Les brochures