

COMARCH

CRM&MARKETING

COMARCH **CAMPAIGN MANAGEMENT**

Planifiez, gérez et réalisez des campagnes marketing efficaces



ENJEUX COMMERCIAUX

Les entreprises doivent en permanence relever de nouveaux défis dans les interactions qu'elles ont avec leurs clients actuels et potentiels. Les clients sont mieux informés, plus exigeants et attendent des expériences en temps réel et sur les canaux qu'ils préfèrent. Seules les offres bien ciblées et les messages transmis au bon moment et au bon endroit peuvent générer un retour réel sur les investissements marketing. Les décideurs attendent toutefois des spécialistes en marketing de démontrer les effets réels et mesurables des activités menées tout en optimisant les coûts. Ces objectifs ne peuvent être atteints qu'en adoptant de puissants outils IT.

PRÉSENTATION DE LA SOLUTION



Définir et gérer des campagnes complexes sur plusieurs cycles au moyen d'un agenda marketing interactif



Appliquer les flux de processus et les tâches pour optimiser les ressources à travers votre société et collaborer de manière efficace



Bénéficier d'un meilleur aperçu des coûts et du budget marketing selon le niveau de la campagne.



Transmettre le bon message au bon public, au bon moment sur le canal approprié.



Utiliser des outils puissants et faciles à utiliser afin de cibler vos clients. Utiliser tous les renseignements recueillis



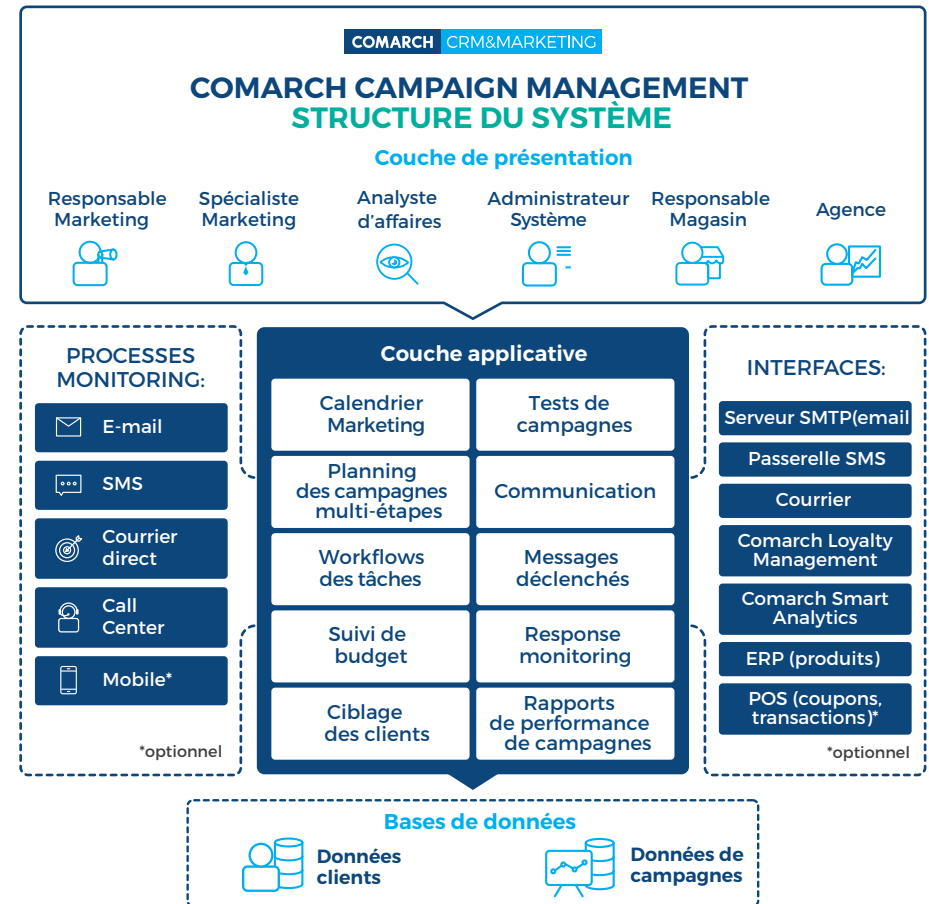
Créer un cycle de campagnes par glisser/déposer et communiquer avec les clients par étapes successives, sur plusieurs canaux de manière ciblée et claire.



Automatiser vos campagnes grâce au parcours clients et en se basant sur leurs interactions.



Mesurer les résultats des campagnes avec une large gamme de rapports faciles d'accès et des tableaux de bord personnalisés.



SERVICES PROFESSIONNELS:

- conception du planning et services de conseils
- services de gestion de programme
- analyses clients
- rapports et suivi des performances du programme
- migration des données
- services de maintenance basés sur ITIL V3
- intégration aux systèmes externes
- hébergement dans nos Data Centers Tier 3 et Tier 4

AVANTAGES CLÉS



traitement et gestion facilités d'un grand nombre de campagnes multi-étapes → **délai de lancement plus court**



planning simplifié et collaboration unifiée au sein de l'ensemble de l'équipe marketing → **coordination du travail des employés et optimisation des ressources et des efforts**



automatisation des campagnes personnalisées → **Revenus et performances commerciales en hausse**



accès faciles aux données clients → **modification dynamique du parcours client basée sur son comportement et ses préférences**



orchestration visuelle des différents canaux de communication → **meilleure expérience client**



offres publicitaires adaptées aux besoins du client → **meilleur taux de réponse, fidélisation en hausse et valorisation du capital client**



Outils graphiques et modèles intuitifs → **hausse de la productivité**



flexibilité et accès aux rapports opérationnels en temps réel → **capacité d'évaluer la performance intercanaux et de les personnaliser**



architecture souple et ouverte → **intégration simplifiée avec les sources de données et la personnalisation du système**

A PROPOS DE COMARCH

Comarch a plus de vingt ans d'expérience dans la conception, la mise en œuvre et l'intégration de solutions à la pointe de l'informatique. L'aspect le plus important offert aux plus grandes entreprises est une suite complète de solutions informatiques et de services professionnels: pour construire et gérer des programmes de fidélisation, créer des expériences clients riches et des interactions personnalisées via de multiples points de contact, d'automatiser les processus de commercialisation et, enfin, booster les profits. Notre logiciel prend en charge l'ensemble de la chaîne de valeur de fidélité. Comarch possède une expérience multi-industrie, acquise par le travail avec plus de quatre-vingt clients, y compris des sociétés de produits de grande consommation, des télécoms, des institutions financières, des compagnies de voyage et d'autres, comme JetBlue Airways, l'aéroport d'Heathrow et BP. L'offre comprend également des analyses de données et des systèmes d'interactions clients innovantes basées sur la gamification, qui augmentent les bénéfices et renforcent les relations entre les clients, les partenaires et la marque.