



## COMMUNIQUE DE PRESSE

### **Des nouvelles solutions Webtrends ciblent l'optimisation marketing de huit industries verticales**

*Ces nouvelles solutions associant le Web analytics, le SEM et les renseignements des visiteurs web à des services de conseils adaptés aux besoins spécifiques des industries sont le résultat à la fois de plus de quinze ans de leadership de Webtrends et de succès rencontrés chez ses clients*

**Paris – le 29 avril 2009** – [Webtrends](#), leader mondial de l'analytique grâce à sa collecte et son analyse de données internationales, lance aujourd'hui [des services et des technologies](#) personnalisés pour huit industries verticales : les technologies, le secteur public, les biens de consommation, le commerce, les services financiers, les médias, les loisirs et les télécommunications.

Ces solutions optimisent la valeur des investissements Webtrends au sein de ces industries, en combinant à la fois des conseils d'expert, aux technologies de pointe et aux services support adaptés aux besoins de performance marketing de chaque industrie verticale.

« *Nous apportons une expérience unique à ces solutions que sont nos 15 ans de leadership sur le marché de l'analytique d'entreprise et de partenariats étroits avec des clients de premier ordre dans chacune de ces industries* », explique Jascha Kaykas-Wolff, vice-président chargé du marketing chez Webtrends.

Les [nouvelles solutions](#) de Webtrends apportent des données approfondies et fournissent des conseils d'experts pour aider :

- **Les entreprises de Technologie** à orienter plus efficacement leurs différents publics en ligne à l'aide de leur page d'accueil vers les informations et ressources appropriées de leur site Internet.
- **Le secteur public et les collectivités locales** à améliorer les services en ligne destinés aux citoyens tout en suivant les strictes réglementations sur la confidentialité et la sécurité des données.
- **Les sociétés de services financiers** à transformer leur site Internet en une source de revenus et de générateurs de leads, au lieu de l'utiliser simplement comme un canal moins onéreux pour les clients actuels.
- **Les compagnies de télécommunications** à créer une base de données globale de leurs clients à travers une multitude de canaux et de services marketing.
- **Les entreprises de biens de consommation** à quantifier la valeur de leurs investissements dans leurs sites Internet au-travers desquels ils ne vendent pratiquement pas de produits ou de services.
- **Les sites Internet de commerce** à gérer une gamme de produits très large et très diverse et à coordonner leur marketing en ligne et hors ligne, souvent à une échelle globale.

- **Les entreprises de loisir** à créer des expériences en ligne qui maintiennent l'attachement des clients à leur marque, même lorsqu'ils ne viennent pas dans leurs parcs à thème, ne jouent pas à leurs jeux ou ne prennent pas part à leurs principales offres de divertissement.
- **Les entreprises spécialisées dans les médias** à augmenter le nombre de pages consultées et la durée que les lecteurs/spectateurs passent sur leur site Internet, tout en donnant aux publicitaires l'accès aux segments de consommateurs qu'ils ciblent.

« *Webtrends est reconnu comme l'un des fournisseurs de solutions les plus dignes de confiance sur le marché* », déclare Hiren Patel, responsable du développement Internet auprès de *The Daily News*. « *Nous souhaitons nous associer à un fournisseur de solutions qui nous permettrait d'avoir une connaissance exhaustive des comportements de nos clients et d'étendre nos initiatives en ligne à d'autres solutions technologiques en proposant une plateforme ouverte et flexible.* »

### **Webtrends Open Exchange augmente la valeur des investissements marketing**

« *Ces solutions incarnent la philosophie Webtrends Open Exchange* », affirme Jascha Kaykas-Wolff. « *Nous considérons chaque client comme un partenaire et nous mesurons notre réussite en fonction de la leur et de notre capacité à étendre cette réussite à d'autres clients présentant le même type de défis de performance marketing.* »

Outre les huit industries verticales concernées par les nouvelles solutions, Webtrends Open Exchange propose aux entreprises d'autres secteurs d'accéder à des services et une technologie d'optimisation marketing répondant à leurs défis marketing spécifiques. Ces entreprises peuvent acquérir une connaissance plus détaillée de leur clientèle grâce à l'intégration rationalisée, dans leurs systèmes clefs, d'une panoplie de données diverses portant sur les sites Internet et les clients. Ces sources de données intègrent les technologies d'optimisation marketing propres à Webtrends – de l'analytique au suivi des données – mais également une large gamme d'outils CRM, e'marketing, gestion de contenu et autres offres proposées par des prestataires de service marketing leaders de l'industrie, tels que ForeSee, Teradata et ExactTarget.

### **A propos de Webtrends Inc**

Webtrends est une société reconnue de Conseil dans la collecte, l'analyse et la transformation de données en solutions intelligentes. Webtrends apporte à l'industrie des solutions d'analyse, des solutions pour l'optimisation des publicités en ligne et des solutions pour l'analyse fine des visiteurs afin de capter des clients et cibler les objectifs marketing et augmenter l'appartenance aux marques. Des milliers d'entreprises dans le monde ont déjà retenu les solutions de WebTrends et ses services d'expertise conçus pour optimiser leurs initiatives marketing telles que General Mills, HSBC, Microsoft, Reuters et Ticketmaster... Webtrends a été la 1<sup>ère</sup> société de Web Analytics créée il y a plus de 15 ans.

Pour plus d'informations, visitez le site [www.webtrends.com](http://www.webtrends.com).

*WebTrends est une marque déposée de WebTrends Inc. aux États-Unis et dans d'autres pays. Toutes les autres marques appartiennent à leur propriétaire respectif.*