

Communiqué de presse

Unica présente eMessage 8,
la dernière version de sa solution d'[emailing](#)

Une solution qui s'intègre parfaitement à sa suite logicielle de gestion de campagnes et qui propose des services de délivrabilité performants.

Paris, le 26 octobre 2009 - [Unica Corporation](#) (Nasdaq: UNCA), leader des solutions logicielles marketing présente eMessage 8, une solution d'emailing complémentaire à sa solution de [gestion de campagnes](#), Unica Campaign, qui permet de diffuser des emails ciblés et pertinents. eMessage permet aux responsables marketing de diffuser des communications personnalisées et efficaces par email ou via les canaux mobiles (SMS), sur la base de l'historique des échanges (online et offline) avec chaque client et prospect.

Des capacités de ciblage et de personnalisation inégalées

eMessage 8 complète les fonctionnalités de segmentation, ciblage et déclenchement d'actions marketing d'Unica Campaign, et propose de nouvelles capacités de conception, prévisualisation, test, diffusion et mesure d'efficacité des emails. Ainsi, une seule application suffit désormais pour orchestrer des campagnes d'emailing sophistiquées. Par ailleurs, cette intégration poussée permet de croiser les données liées aux autres campagnes online et offline sans avoir recours à l'informatique ou à une assistance externe.

*« Pour les sociétés qui ont des difficultés à gérer la diffusion de leurs emails, les avantages d'eMessage 8 sont importants » a déclaré Matthew Resteghini, **vice-président global database marketing chez Monster**. « Les clients ne sont plus contraints d'effectuer des transferts de données entre leur système de gestion de campagnes et leur fournisseur de services d'emailing. Ils se concentrent sur les activités de ciblage, sur le contenu et les résultats des campagnes d'emailing et non pas sur des problématiques techniques d'intégration. »*

Pour un dialogue marketing cross-canal interactif avec les clients

eMessage gère tout le cycle de l'emailing, depuis la phase de conception jusqu'à la phase d'analyse en incluant :

- **La gestion de campagnes** : fonctionnalités de segmentation, de ciblage, de personnalisation, de déclenchement d'actions et d'automatisation.
- **Création et gestion de contenu** : utilisation et assemblage de modèles, gestion des ressources numériques, logique de personnalisation.
- **Services de diffusion et de délivrabilité** : outils et services permettant d'assurer la diffusion

des messages jusqu'à la messagerie des destinataires.

- **Analyse et reporting** : analyse poussée des performances des campagnes du simple rapport de réception des emails jusqu'au calcul du retour sur investissement d'une campagne. Et via Unica NetInsight (solution de Web Analytics d'Unica), analyse du comportement du prospect sur le Web après qu'il ait cliqué sur le message reçu.

- **Intégration cross-canal** : utilisation du canal email au même titre que les autres canaux entrants et sortants, online et offline, pour un dialogue marketing interactif avec les clients. *« Les avantages de l'email (immédiateté, faible coût, personnalisation des messages) en font un outil clé pour le marketing, encore trop peu exploité »* a déclaré **Elana Anderson, vice-présidente marketing et stratégie produit chez Unica**. *« Une solution d' emailing isolée empêche les responsables marketing d'exploiter pleinement les données clients dont ils disposent pour effectuer de meilleurs cibages et plus de personnalisation. eMessage d'Unica permet d'intégrer le canal email aux autres canaux pour déployer des stratégies marketing client cross-canal et totalement interactives. »*

A propos d'Unica

Unica Corporation (Nasdaq : UNCA) est le leader des solutions logicielles marketing. Avec les solutions de marketing d'entreprise (EMM pour Enterprise Marketing Management) ou de marketing On-demand d'Unica, les professionnels transforment leur passion pour le marketing en succès pour l'entreprise : relations client de qualité, résultats marketing pertinents et mesurables générant de meilleurs résultats commerciaux. Les solutions d'Unica intègrent et rationalisent tous les aspects du marketing online et offline. L'approche unique du marketing interactif d'Unica comprend : analyse client et Web Analytics, décisionnel centralisé, exécution des campagnes cross-canal et opérations marketing intégrées. Plus de 1 000 entreprises à travers le monde font appel aux solutions marketing d'Unica.

Unica a installé son siège social à Waltham, Massachusetts, et possède des bureaux aux quatre coins du globe.

Pour plus d'informations : <http://www.unica.com/france/>

Copyright 2009 Unica Corporation. Unica, le logo Unica sont des marques déposées d'Unica Corporation. Tous les autres noms de produits, marques de services et marques commerciales figurant ici appartiennent à leurs détenteurs respectifs.