



La Rochelle, le 04 décembre 2014

Acxiom fait équipe avec EmailStrategie pour la gestion de ses nombreuses listes de contacts

Acxiom, expert de la donnée client, de l'analytique et des services marketing, décide en 2013, de segmenter et de profiler davantage ses listes de contacts hébergées. Le groupe en profite également pour changer de solution de Digital Marketing & E-CRM. La plateforme wewmanager d'EmailStrategie, avec son interface épurée et intuitive, et son ergonomie optimisée, remporte les faveurs du groupe à l'unanimité !

Priorités données à la segmentation et à la personnalisation

Acxiom est expert de la donnée client et de l'analytique en mode SaaS. La société s'appuie sur une solide expertise de 40 ans dans l'exploitation de la richesse des données clients pour renforcer les connexions entre consommateurs et annonceurs sur l'ensemble des médias. En gérant et personnalisant plus de 1 trillion d'interactions chaque semaine, Acxiom améliore l'expérience utilisateur des consommateurs et accroît le retour sur investissement de ses 7 000 clients dans le monde entier.

En 2013, dans le cadre du renforcement de ses outils marketing, le groupe s'est mis à la recherche d'une nouvelle solution offrant une **segmentation plus fine des données et une personnalisation plus précise des messages**. « Lors de notre première rencontre avec EmailStrategie, nous avons découvert une interface très fonctionnelle et un puissant outil d'analyse des campagnes. Nous avons tout de suite compris qu'avec wewmanager, nous allons pouvoir communiquer des chiffres très intéressants à nos clients en termes de retour sur investissement », explique Fernando Lorente, Directeur Emailing chez Acxiom.

Aujourd'hui, et après plusieurs mois de collaboration, une des plus importantes bases de données d'Acxiom est hébergée au sein de wewmanager. Celle-ci contient **plusieurs dizaines de critères de classification**.

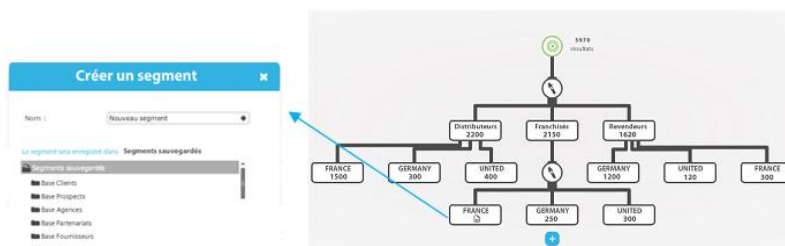
Des modules développés sur-mesure par EmailStrategie

Afin de répondre aux besoins d'Acxiom, EmailStrategie a **étoffé en mars dernier, ses modules de Data Mining et de Data Analyse**. « Nous avons demandé à EmailStrategie d'ajouter des fonctionnalités au sein de ses modules pour répondre aux nouvelles demandes de nos clients », ajoute Fernando Lorente.

L'application Data Mining permet à Acxiom de constituer des scores pour **qualifier et segmenter davantage l'ensemble de ses contacts**. « Nous avons créé des matrices RFM (Récence Fréquence Montant) avec pour objectif de proposer à nos clients des ciblage beaucoup plus fins. Les résultats se basent sur l'attrait des destinataires pour les communications envoyées et la pression marketing exercée. Nous avons également pu mettre au point une règle de réactivité de notre base », poursuit-il.

Quant au module Data Analyse, il offre la possibilité aux équipes de choisir plusieurs segments cibles pour **suivre et comparer l'évolution des comportements dans le temps**. EmailStrategie a également développé à la demande d'Acxiom et pour l'ensemble de ses clients, une **fonctionnalité d'aide à la décision**.

L'arbre de décision affine un segment existant à l'aide d'un échantillonnage sur des critères complémentaires. Le comptage en temps réel sur les critères choisis permet de visualiser la répartition et d'aider ainsi à la prise de décision.



60% des campagnes sont à l'heure actuelle, réalisées via la plateforme wewmanager, faisant d'EmailStrategie un partenaire de premier plan. « wewmanager est intuitive, fonctionnelle et user-friendly. Elle est utilisée par plusieurs services dont la force commerciale, qui a rapidement su être autonome. Nous apprécions la façon de travailler d'EmailStrategie, sa réactivité et son agilité », conclut Fernando Lorente.

A propos d'EmailStrategie

Fondée en 2001, EmailStrategie évolue dans l'environnement Business Intelligence & Data Management. Elle propose à ce titre un large panel de solutions Digital Marketing & E-CRM disponibles sur wewmanager. Cette plateforme permet aux marketeurs de travailler très simplement leurs bases de données et de programmer/diffuser des messages ciblés (emails, SMS, etc.).

EmailStrategie accompagne également ses clients sur des projets de Business Intelligence, un marché grandissant qui présente aujourd'hui de nombreuses opportunités pour les entreprises.

Parmi les 450 clients français et internationaux de la société, nous pouvons notamment citer : Léa Nature, eat SUSHI, EDF, Crédit Agricole, Kompass France, MMA, Nespresso, Conserverie La Belle-Iloise, Conseil Général de la Mayenne, Identités Mutuelle, Théâtre à la carte, Keyline, Boutique Marie-Claire Publicis Activ Lille, Reed Elsevier France, SOS Fichiers, Acxiom, Tisseo, etc.

Retrouvez tous les communiqués d'EmailStrategie ainsi que le dossier de presse directement sur l'espace presse : http://www.emailstrategie.com/espace_presse.asp

Contacts presse

emailstrategie



Manon Querejeta / Frédéric Buron
Tél. : 05 46 66 10 00
marketing@emailstrategie.com

Lucie Bocquier / Fabrice Vincenty
Tél. : 02 72 88 12 73
lucie@oxygen-rp.com