Communiqué de Presse

Cachan, le 06 octobre 2009

M6 Web va déployer sa nouvelle stratégie de marketing relationnel cross-canal avec Neolane

En faisant appel à la plate-forme Neolane, à sa vision client unique et aux communications email et SMS personnalisées, M6 Web souhaite faire croître son audience et la fidéliser tout en développant sa consommation de services.

Créée en 2000, M6 Web a récemment adopté une nouvelle stratégie CRM pour l'ensemble de ses activités. La filiale du groupe M6 a choisi Neolane, leader dans l'automatisation et la personnalisation de toutes les communications marketing, pour la mettre en œuvre.

Le premier objectif de M6 Web est d'abord de chercher à accroître l'audience de chacun de ses sites. M6 Web c'est en effet :

- près de 40 sites Internet (Clubic.com, Jeuxvideo.fr, Deco.fr, Teva.fr, Turbo.fr, Achetezfacile.com, M6.fr, etc.)
- pour 12 millions de visiteurs uniques par mois

En parallèle, M6 Web s'est lancé dans la production de contenus multimédias sur les marques fortes du groupe qu'elle a rendu disponibles pour l'Internet fixe et mobile, les services audiotel et les SMS. Elle a également diversifié ses supports de communication et les combine aujourd'hui pour bâtir des dispositifs relationnels sophistiqués.

Afin de franchir un nouveau palier dans sa relation avec les internautes, M6 Web a décidé de se doter d'une plate-forme intégrée et adaptée au marketing cross-canal. Parmi les ASP et les éditeurs de gestion de campagnes consultés, la solution de Neolane s'est très vite distinguée par son adéquation aux enjeux exprimés par M6 Web.

« La solution de Neolane est apparue comme la solution de référence pour lancer notre stratégie cross-canal. Cinq points nous ont particulièrement séduits : sa richesse fonctionnelle, sa flexibilité, sa capacité à traiter de gros volumes de données, sa grande simplicité d'utilisation par les équipes marketing et sa gestion efficace des canaux électroniques », explique Nicolas Capuron, Responsable Marketing M6 Web.
« L'éditeur a également su démontrer sa fine compréhension des enjeux de notre secteur lors de nos rencontres. Enfin, il nous a proposé un partenariat à forte valeur ajoutée avec Soft Computing pour l'intégration de la solution, puis le routage des campagnes et l'hébergement de la base. »

Neolane servira à créer et exécuter toutes les campagnes email et mobile (SMS et Wap Push). Elle offre la possibilité de personnaliser très finement tous les messages et toutes les communications tout en permettant le contrôle de la cohérence entre les différents canaux. Les fonctions d'analyse et de reporting permettent ensuite de mesurer l'efficacité des campagnes lancées.

« La confiance dont nous témoigne M6 Web est une nouvelle reconnaissance de l'avancée technologique et métier de notre plate-forme. Nous sommes très fiers d'avoir été choisi pour répondre aux enjeux d'une société évoluant sur un marché dont les règles concurrentielles sont en pleine mutation et qui est en train de se réinventer. La grande capacité d'innovation et l'audace de M6 Web résonnent par ailleurs auprès nos équipes. Partageant une même culture de l'innovation, elles sont d'autant plus engagées à accompagner M6 Web dans cette période passionnante de transformation de ce secteur que nous connaissons bien », se félicite François Laxalt, Responsable Marchés et Innovations de Neolane.

À propos de M6 Web

M6 Web, filiale du Groupe M6, est en charge des développements dans les nouvelles technologies. Au-delà de ses activités liées à la mobilité – notamment l'offre M6mobile by Orange qui compte plus de 1,5 M de clients – et aux jeux, M6 Web a constitué une offre puissante de sites et de portails thématiques (turbo.fr, clubic.com, jeuxvideo.fr…). Plate-forme de convergence entre les différents supports multimédia dernière génération et la politique de programmation des chaînes du Groupe, M6 Web regroupe une cinquantaine de sites internet. Près de 12 M de visiteurs uniques ont consulté les sites du Groupe M6 en Juillet 2009. M6Web a représenté en 2008 un chiffre d'affaires de 86,7 M€ et un EBITA de 24,8 M€. http://www.groupem6.fr

À propos de Neolane

Neolane est un éditeur de logiciels qui répond aux enjeux stratégiques des directions marketing et communication grâce à la seule plate-forme marketing intégrée permettant l'orchestration, la personnalisation, l'automatisation, l'exécution et la mesure de toutes les communications sur l'ensemble des canaux traditionnels et mobiles.
La solution Neolane, unifie les fonctionnalités requises par les directions stratégiques et opérationnelles : gestion des informations client, acquisition et conversion des prospects, exécution de campagnes marketing multicanal, automatisation des messages de gestion, moteur de personnalisation des contenus et des offres, fonctions analytiques et de reporting Une gestion centralisée des plans, budgets et ressources marketing orchestre et optimise l'ensemble des processus métier.
Plus de 170 sociétés grands comptes et PME leaders de leurs marchés en France et à l'international telles que Accor, Alcatel-Lucent, Sephora, Scandinavian Airlines, Canon, RueDuCommerce, Voyages-sncf.com, Meetic, Axa Banque, Dexia, Orange, EMI Music, Ouest-France, Fnac, Nouvelles Frontières (TUI), Nestlé / Nespresso, CanalCE, Société Générale, Packard Bell, Skyrock, font confiance à Neolane pour accroître leur productivité et identifier de nouvelles sources de croissance grâce à un marketing innovant, réellement multicanal et personnalisé.

Contacts presse :

H&B Communication	Emily Bass – Claire Flin	- Tel 01 58 18 32 59	- e.bass@hbcommunication.fr
Neolane	François Laxalt	- Tel 01 41 98 35 39	- francois.laxalt@neolane.com
M6 Web	Marianne Mayer	- Tel 01 41 92 66 23	- marianne.mayer@m6.fr