

Hub'Sales lance une formation sur le Web Analytics... Une première européenne !

Stratégie de Performance, Optimisation du e-business. 18-19 mars 2010. EuraTechnologies - Lille

CACHAN (France), le 21 janvier 2010 — À l'heure où le Web tend à devenir un vecteur clé de développement des ventes et la principale image commerciale des entreprises, celles-ci se dotent de plus en plus d'outils d'analyse des comportements et de mesure d'audience pour optimiser leur activité et se démarquer de la concurrence. Hub'Sales, société de services et de conseil autour des nouvelles technologies d'optimisation du business en ligne, propose une offre de services en Web Analytics destinée à accroître l'efficacité des sites web et à optimiser leur retour sur investissement rapidement.

Les 18 et 19 mars prochain, Hub'Sales organise pour le 1^{ère} fois en Europe, à Lille, une formation d'une journée intitulée « **Roadmap pour un Web Analytics gagnant** », destinée principalement aux responsables marketing, communication, e-commerce, e-marketing et systèmes d'information. L'objectif de la formation est d'aider les entreprises, quelle que soit leur taille, à améliorer leur rentabilité, à développer leur e-business, et à prendre un avantage concurrentiel décisif.

Actuellement, 90% des plus grands sites marchands possèdent des outils de Web Analytics. Pour se différencier et acquérir de nouvelles part de marché, ces sites doivent proposer une expérience web optimale à leurs internautes, afin de les intéresser, les rassurer et donc plus facilement les transformer en client. Pour cela, ils se doivent de réussir leur stratégie d'optimisation et Hub'Sales les accompagne, entre autres, grâce à cette formation unique en Europe.

« Nous sommes fiers de pouvoir proposer cette formation dispensée par Stéphane Hamel, l'un des pionniers du Web Analytics en Amérique du Nord, car la performance et l'optimisation web doivent s'inscrire au cœur de la stratégie des entreprises le plus tôt possible dans le modèle de ventes en ligne. Nous avons misé sur cette formation tout à fait unique puisqu'elle ne parle pas de technologie, et se positionne en amont dans la réflexion d'optimisation afin de donner toutes les clés nécessaires pour garantir le succès lors du passage à l'action.», précise Eric Dumain, président et fondateur d'Hub'Sales.

Identification des besoins, mise en place des outils, indicateurs de performances, retours d'expériences,... après Vancouver, San José, Washington DC, Toronto,

Ottawa et Montréal, Stéphane Hamel, l'un des principaux pionniers du Web Analytics en Amérique du Nord et concepteur de cette formation, se rend donc en Europe pour partager et faire profiter les entreprises françaises de son expérience unique.

Plus d'informations sur la formation sur :

<http://www.hub-sales.fr/web-analytics/formation-roadmap-pour-un-web-analytics-gagnant>

Retrouvez les dirigeants et des membres de l'équipe d'Hub'Sales sur le **Forum E-Marketing 2010** qui se tiendra les **26 et 27 Janvier** au Palais des Congrès, Porte Maillot, à Paris. **Stand n°42 !**

À propos de Stéphane Hamel

Titulaire d'un MBA en eBusiness de l'Université Laval (Québec), Stéphane Hamel a plus de 20 années d'expérience, dont la plupart passées à développer des sites Web et à mettre en place des stratégies online. Après avoir mis en place une démarche complète de Web Analytics chez Desjardins Assurances, l'un des principaux assureurs du Canada, il décide de créer Immeria, un cabinet de conseil spécialisé en Web Analytics. Il a ainsi pu travailler pour des clients dans différents secteurs d'activité, tels que Fido (téléphonie mobile), Chrysler Canada (automobile), Symantec USA (logiciel), Goretex USA (textile), Yves Rocher Canada (cosmétiques) et Axa Canada (assurances). Stéphane a aussi enseigné à plus de 500 personnes dans le cadre de la formation « Award of Achievement in Web Analytics » de l'Université de Colombie Britannique et est membre du conseil d'administration de la Web Analytics Association au niveau mondial.

À propos d'Hub'Sales

Fondée en mars 2008, Hub'Sales, société de service et de conseil autour des nouvelles technologies d'optimisation du business en ligne, est aujourd'hui leader en France de l'accompagnement en Web Analytics. Elle est la seule société à proposer une offre complète de services basée sur une approche métier grâce à ses 20 collaborateurs aux profils présentant en moyenne plus de 10 années d'expérience dans le Web Analytics à vocation Business.

Hub'Sales se positionne également sur les marchés en pleine expansion avec notamment des plates-formes professionnelles de diffusion de médias numériques (vidéo en ligne, Web TV, offre pluri média) en tant que représentant historique de Brightcove en France.

La société collabore avec les éditeurs les plus influents de ces marchés et répond aux demandes d'entreprises références en France.

<http://www.hub-sales.fr>