



SYBASE 365 AMÉLIORE SES SERVICES DE GESTION DE LA RELATION CLIENT MOBILE (mCRM) OFFERTS AUX ENTREPRISES DANS LE MONDE

Sybase 365 étend ses services de messagerie de bout en bout, permettant aux entreprises de communiquer, de commercialiser et de livrer leurs produits, de mesurer leurs performances et d'effectuer des transactions avec leurs clients au moyen d'une même solution

Paris, le 16 février 2010 - [Sybase 365](#), filiale de Sybase, Inc. (NYSE : SY), leader mondial des services de messagerie et de commerce mobile, annonce la disponibilité d'une offre étendue d'outils et de services de mCRM. Les entreprises peuvent ainsi garder le contrôle de tout le cycle de vie des clients sur les réseaux mobiles.

Dans une étude commandée récemment par Sybase 365, 40 % des personnes à qui l'on a demandé d'identifier les services qu'elles recherchent en priorité ont mentionné la réception d'offres spéciales et de bons de réduction sur leur portable. Ce choix venait en deuxième position après les alertes en cas d'urgence (55 %) et l'achat de billets de cinéma/théâtre depuis leur portable (39 %).

En étoffant ses services de marketing et de messagerie mobiles, Sybase 365 offre de multiples possibilités. Les entreprises peuvent envoyer des bons de réduction et des offres de fidélité sur les téléphones portables, recevoir des paiements effectués par les clients depuis leur portable, mieux connaître leurs préférences et améliorer les processus d'acquisition et de fidélisation de la clientèle.

Le module de paiement mobile de cette solution prend en charge un large éventail de systèmes de paiement pour portables et pour points de vente. Les marques et les distributeurs disposent d'options pratiques pour les paiements, les remboursements et les transactions, et optimisent ainsi leurs campagnes marketing.

« Cette offre plus sophistiquée de services d'entreprise aidera les marques et les distributeurs à mieux attirer l'attention de leurs clients tout au long de leur cycle de vie. Cette solution de bout en bout englobe la sensibilisation, l'achat, le service après-vente,

l'évaluation des habitudes d'achat et la fidélisation », explique Marty Beard, président de Sybase. « Les entreprises sont d'avantage en mesure d'optimiser leur budget marketing tout en améliorant constamment leur service, leurs performances commerciales et la fidélisation des clients. »

Outre ses fonctionnalités dédiées au marketing, à la publicité mobile et à la messagerie mobile, Sybase 365 intègre des fonctions particulières permettant de compléter les initiatives de marketing croisé et les programmes de gestion de la relation client :

- **Module Mobile Coupon/Voucher :** les entreprises peuvent désormais envoyer des bons de réduction par SMS à n'importe quel client via le réseau de leur opérateur mobile. Cette solution ne nécessite aucun matériel supplémentaire et s'intègre à tous les systèmes de paiement.
- **Module Mobile Loyalty :** les entreprises bénéficient désormais d'une fonction de suivi plus avancée, qui analyse les habitudes des consommateurs vis-à-vis des bons de réduction et des opérations de marketing mobiles. Les clients gèrent facilement l'attribution des points fidélité en exploitant les programmes existants, ce qui facilite l'intégration à tous les canaux de commercialisation.
- **Module Mobile Research :** il est possible d'effectuer des sondages et de lancer des campagnes interactives auprès de la clientèle pour définir des profils. Cela permet de connaître le mode de vie des consommateurs et de cibler les recommandations de produits.
- **Module Mobile Payments :** grâce à ce module, les clients peuvent réagir immédiatement et acheter des biens ou des services, faire valoir des offres ou des points fidélité, que ce soit sur le point de vente ou depuis leur portable.

Sybase 365 sera présent sur le **Mobile World Congress de Barcelone, du 15 au 18 février, hall 2, stand 2A15.**

À propos de Sybase 365

Sybase 365, filiale de Sybase, Inc. (NYSE: SY) est le leader mondial des solutions d'interopérabilité, de roaming (GRX) et de distribution de contenu SMS / MMS, de commerce mobile ainsi que des services de messagerie d'entreprise.

Grâce à ses solutions, les opérateurs mobiles, institutions financières, fournisseurs de contenus, agences marketing... sont à même de proposer des services avancés à leurs clients. De même, les entreprises peuvent ainsi communiquer par SMS/MMS avec leurs employés, clients et fournisseurs tout en s'affranchissant de la complexité inhérente à l'écosystème technologique mobile.

Traitant plus de 1,3 milliard de messages par jour, Sybase 365 collabore avec plus de 850 opérateurs mobiles et touche près de 4 milliards d'abonnés à travers le monde.

Pour plus d'information, visitez le site : www.sybase.com/365 et les blogs <http://blogs.sybase.com>

CONTACTS PRESSE : AGENCE VOICE

Sandra Codognotto / Isabelle Thillou

Tel : 01 73 04 60 56 / 54 - scodognotto@crmvoice.fr / ithillou@crmvoice.fr