

JeeMeo, pionner européen dans l'édition de solutions « Social CRM », présente la nouvelle version de son offre: *JeeMeo Snow 2011*

Les internautes parlent de plus en plus librement des produits et des marques sur les réseaux sociaux. 31,7% des propos échangés concernent les entreprises et leurs solutions ou leurs offres.

Premier éditeur en Europe de solutions « Social CRM », la mission principale de JeeMeo est donc d'accompagner les entreprises dans la mise en place de leur stratégie de gestion de la relation client sur ces nouveaux médias.

JEE-MEO SNOW 2011 : OPTIMISER LE TRAVAIL DES COMMUNITY MANAGERS ET DES DIRECTIONS MARKETING

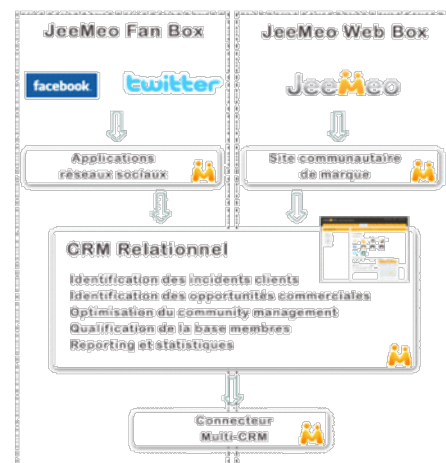
Soucieux de proposer aux Community Managers et Directions Marketing des solutions innovantes en totale adéquation avec leurs besoins, JeeMeo, éditeur français de solutions de Social CRM, renouvelle constamment ses offres pour rester le pionnier sur ce secteur.

La version **Snow 2011** de ses solutions intègre des nouveautés majeures, par exemple la possibilité de faire des **publications Multimédias sur le Mur de la fan page** de l'entreprise.

L'éditeur a notamment développé un concept tout à fait innovant : **le Social Forum**, véritable plateforme d'entraide, de recommandations et d'échanges d'avis, intégrée sur Facebook et administrée automatiquement par le Community Manager.

La solution logicielle de JeeMeo permet d'intégrer ces nouveaux canaux communautaires dans la relation client en s'appuyant sur des processus CRM connus et maîtrisés dans l'entreprise, notamment les services clients et leurs outils de ticketing ou les services marketing et leurs outils de gestion de campagnes. L'objectif final pour les entreprises étant de consolider la connaissance de leurs prospects et clients grâce à ces attributs sociaux.

L'équipe de R&D de JeeMeo a donc également travaillé sur le système de **statistiques liées à l'audience, à l'activité et au comportement des fans** pour une visibilité des plus transparentes de ces données.



Aujourd'hui, les solutions JeeMeo bénéficient d'une **intégration poussée auprès des outils CRM du marché**, déjà présents chez le client utilisateur, pour une **exploitation absolument transversale des informations** à la fois par les départements Marketing, Ventes et Services.

L'offre s'est enrichie de nombreuses fonctionnalités :

- **La planification** de l'éditorial pour assurer une régularité et une présence 24H/24
- **La gestion de plusieurs pages fan et comptes twitter** depuis un unique Back Office
- **La modération** semi automatisée des pages de fans
- La récupération et l'**analyse** des verbatims et des données des fans « Voice of the fans »
- **La segmentation** des fans suivant leurs attributs et leurs comportements
- La synchronisation de l'univers Facebook sur un **site web externe**

JEESEO WEB BOX® ET JEESEO FAN BOX®, LE SOCIAL MEDIA MARKETING ACCESSIBLE A TOUS

Depuis sa création, la solution logicielle JeeMeo permet de gérer de façon optimale une communauté de clients sur tout support social et d'intégrer la connaissance client aux outils CRM de l'entreprise.

Disponibles en mode SaaS (software as a Service), les solutions logicielles JeeMeo les accompagnent dans la mise en place de leur stratégie de relations clients communautaires à travers deux offres complémentaires :

- **JeeMeo Web Box®** : Solution pour la gestion et l'animation d'une communauté de clients présente sur une plateforme dédiée à la marque.
- **JeeMeo Fan Box®** : Solution pour la gestion et l'animation d'une communauté de clients/utilisateurs présents sur les réseaux sociaux (type facebook, twitter...)

Grâce à ces solutions, l'entreprise peut identifier les tendances marketing et les problématiques clients, mais aussi **générer des opportunités commerciales**.

Les informations sur l'audience, l'activité et les comportements des fans permettent à la société de **constituer rapidement un panel marketing représentatif**, captif et participatif, qui se fera volontiers le relais de communications marketing. Il est ainsi aisé de **détecter des ambassadeurs** de la marque, voire même les détracteurs.

Grâce à JeeMeo, les marques bénéficient de l'efficacité des internautes clients qui répondent aux questions des uns, ou défendent les critiques des autres, avec une influence aujourd'hui inégalée.

Les réseaux sociaux sont devenus un véritable canal de communication avec les marques, après le mail et le téléphone. Avec les solutions JeeMeo, l'entreprise peut **augmenter la productivité des échanges des employés avec les clients** et ainsi **donner une image d'écoute et de transparence à la marque**.

Au-delà de sa suite logicielle, JeeMeo propose une offre de services complète, comprenant :

- La mise en ligne d'un site communautaire
- La mise en service du logiciel JeeMeo et des comptes utilisateurs
- La délégation d'un modérateur professionnel
- La délégation, si nécessaire, d'un animateur de la communauté

« Aujourd'hui, on ne peut plus ignorer le fait que Facebook soit devenu un support incontournable de la relation client. 20 millions de consommateurs Français se retrouvent tous les jours sur ce réseau avec une moyenne de 55 minutes ! La mise en place d'une stratégie Social CRM sur Facebook implique donc une organisation et un outillage spécifique. C'est ce que JeeMeo offre aux entreprises depuis sa création », souligne Yan Saunier, CEO de JeeMeo.

A propos de JeeMeo :

Créée en 2009 par 3 experts du CRM et de l'édition de logiciels, JeeMeo, premier éditeur européen de logiciel de SCRML (Social CRM) en mode Saas accompagne ses clients dans l'exécution de leur stratégie d'intégration des médias sociaux internet dans leur relation client. JeeMeo a déjà obtenu la reconnaissance et le soutien de tout l'écosystème CRM à travers des partenariats stratégiques avec des opérateurs, des intégrateurs, des éditeurs et des agences Media. JeeMeo est soutenu par Scientipôle, Oseo Innovation et a obtenu le label FCPI de Oseo. Pour plus d'informations sur JeeMeo, consultez : <http://www.jeemeo.com/>