

Follow the Sun dévoile les nouvelles fonctionnalités de CRM360°

Editeur de logiciels, Follow the sun présente les nouvelles fonctionnalités de sa solution CRM360°, une solution de gestion de la relation client BtoC. Commercialisée en mode SaaS, les utilisateurs de CRM360° bénéficient d'un enrichissement sans frais et constant de la solution.

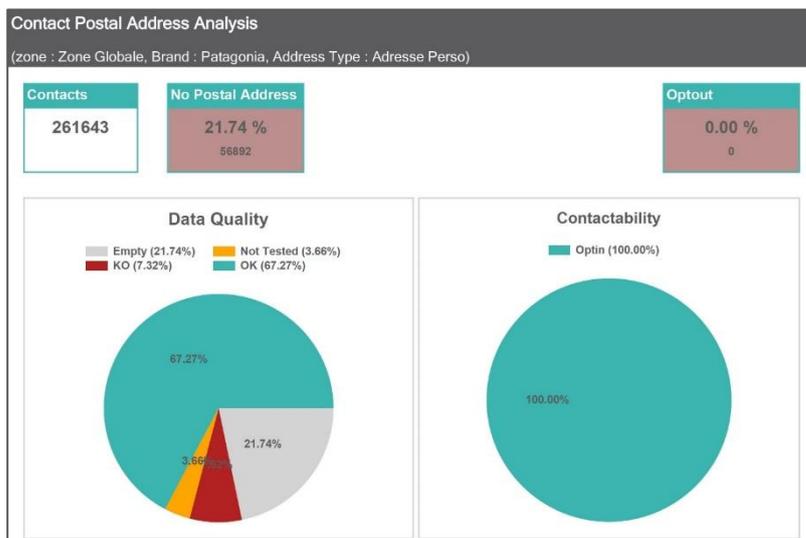
Pour accompagner sa nouvelle identité, Follow the sun fait évoluer sa solution CRM360° afin d'améliorer ses possibilités et répondre aux besoins de ses clients en termes de Marketing Relationnel, à savoir fidéliser ses clients et améliorer son image de marque pour augmenter ses ventes.

CRM360° a mis l'accent sur **une meilleure ergonomie de l'interface utilisateur, l'optimisation de la gestion et de l'import des données**, dans le but de simplifier l'accès à la solution et d'apporter une meilleure expérience utilisateur.

L'éditeur a également ajouté des fonctionnalités permettant de router des SMS directement depuis CRM360°, pour toujours plus d'agilité dans la relation client, et propose de nouveaux rapports dans ses modules permettant ainsi de mesurer simplement le ROI des campagnes engagées.

UN AUTODIAGNOSTIQUE DE LA BASE POUR PLUS DE FIABILITE

Un auto-diagnostic des données dans la base est désormais réalisable pour en vérifier sa cohérence, et la rendre plus fiable. Il se réalise entre autre sur les différentes adresses présentes dans la base : numéros de téléphones mobiles, fixes, adresses postales, adresses email. Il est ainsi possible de mesurer et de visualiser les données importées en base,



Contacts presse :

Agence OXYGEN

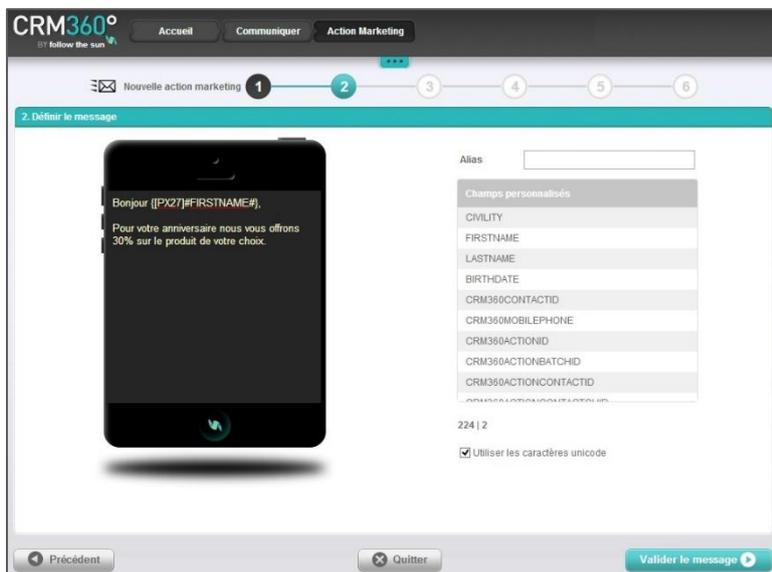
Marion Rouviller / Eve Catrux

09 83 42 99 69

marion@oxygen-rp.com

d'identifier rapidement les données manquantes, et de déterminer les opt in/opt out. L'import des données est ainsi facilité afin que les utilisateurs se concentrent davantage sur leur business et se libèrent des contraintes techniques.

ENRICHISSEMENT DES ACTIONS MARKETING AVEC LE CANAL SMS

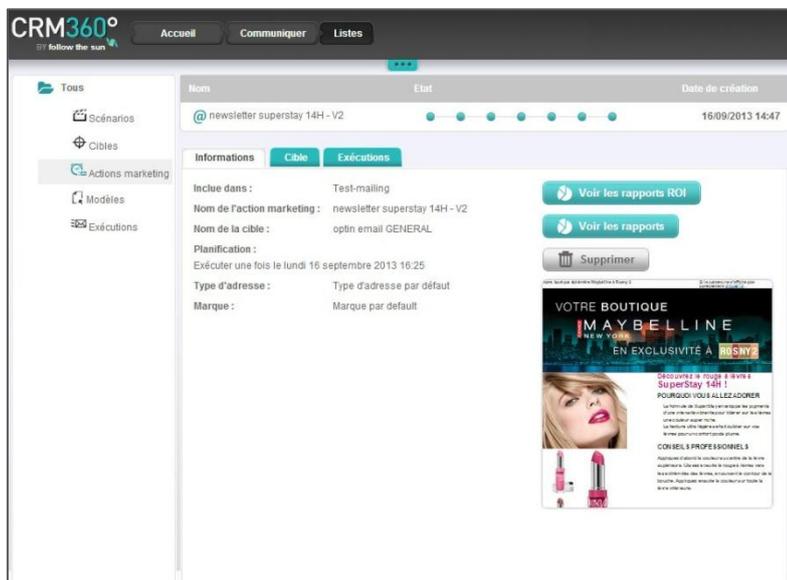


Aujourd'hui, 44,4 %* des français possèdent un smartphone, et le taux de lecture des SMS avoisine les 90%. CRM360° ne pouvait donc pas passer à côté du SMS, devenu un canal Marketing clé dans une stratégie multicanale.

*Source : Baromètre du Mobile marketing association France, en partenariat avec comscore, gfk et mediametrie.

MEILLEURE VISIBILITE DES ACTIONS MARKETING ENGAGEES

Dorénavant l'ensemble des informations relatives aux actions Marketing réalisées (date du lancement de l'action, les cibles, les résultats) se retrouvent à un seul et même endroit. Différents tableaux de bords de calcul de ROI et d'analyses de comportements sont accessibles en un seul clic. A noter que si la campagne est jugée pertinente, il est possible de la dupliquer en un clic, pour réengager dans l'immédiat les consommateurs.



Contacts presse :

Agence **OXYGEN**

Marion Rouviller / Eve Catrix

09 83 42 99 69

marion@oxygen-rp.com

MESURE DU ROI SIMPLIFIE

ROI Campaign Report		Powered By CRM360	
Marketing Action : News Juillet			
ROI Indicators			
Contact Level	Targeted Group	Control Group	Variation
Total	483 825	48 375	-
Active	13 800	900	-
Active Rate	3%	2%	53%
Purchase Header Level			
Ticket	16 500	975	-
Ticket Count / Active	1,2%	1,09%	10%
Amount / Active	24,19€	24€	1%
Discount Amount / Active	6,87€	4,22€	63%
Discount Rate	28%	18%	62%
Purchase Detail Level			
Article	210 450	10 800	-
Article / Active	15,25	12	27%
Amount / Active	24,19€	24€	1%
Discount Amount / Active	0,00€	0,00€	-
Discount Rate	0,00€	0,00€	-

Additional Amount
2 622,00 €

Enfin, ce nouveau rapport permet de mesurer le chiffre d'affaires additionnel généré par une campagne Marketing (hors frais de campagne). Pour cela, deux groupes aux mêmes critères sont créés : le premier groupe reçoit une communication, le deuxième ne la reçoit pas ; c'est le groupe de contrôle. Le comportement de ces deux groupes est ensuite analysé et comparé l'un à l'autre.

Ce rapport permet ainsi d'évaluer l'impact réel d'une campagne Marketing, ses effets sur le comportement d'achat de la clientèle étudiée, le chiffre d'affaires additionnel généré, et donc le ROI de la campagne.

Olivier Piettre, co-fondateur et Directeur Général de Follow the sun

« A travers ces nouvelles fonctionnalités, nous souhaitons offrir à nos clients une solution toujours plus complète, intuitive, adaptée à leurs attentes en termes d'exploitation et de connaissance-client. Redonner de l'agilité dans la relation client est notre défi quotidien ».

A propos de follow the sun :

Créé en 2011 à Lille, Follow the sun est un éditeur de logiciels répondant à des problématiques Marketing. Follow The Sun bénéficie d'un savoir-faire largement reconnu dans les métiers de la relation client, ainsi que d'un hébergement de haute qualité pour ses services online, au travers de la société RUNISO, certifiée PCI/DSS. Pour assurer le financement de ses activités et de son développement, Follow The Sun a réalisé une levée de fonds de 3,8 M€ fin 2012.

Pour en savoir plus : <http://crm360.fts-services.com>

Contacts presse :

Agence OXYGEN

Marion Rouviller / Eve Catrix

09 83 42 99 69

marion@oxygen-rp.com

