



IBM Unica Campaign

Diffusez des messages marketing pertinents et personnalisés sur tous les canaux

Points clés

- Réduisez la durée du cycle des campagnes tout en accroissant leur volume et en écourtant le délai de mise sur le marché
 - Réduisez le coût des campagnes marketing
 - Améliorez les taux de réponse et les résultats commerciaux à travers un ciblage plus précis des campagnes
 - Approfondissez les relations avec vos clients, fidélisez-les et augmentez leur valeur
 - Mettez en œuvre un marketing cross-canal en centralisant la prise de décisions
-

Le dialogue individualisé avec chacun de vos clients constitue la clé d'un marketing efficace. Mais comment cibler des milliers – voire des millions – d'individus à l'aide du message approprié ? Comment suivre et satisfaire les attentes de chaque client ? Comment concevoir, exécuter et mesurer, de façon rapide et rentable, des stratégies de communication centrées sur le client et couvrant l'ensemble de vos canaux de vente en ligne comme hors ligne ?

Les études montrent que plus de 50 % des consommateurs commencent leur parcours d'achat en ligne, mais le poursuivent sur toute une variété de canaux aussi bien en ligne qu'hors ligne. Cependant, la plupart des entreprises peinent à faire face à cette réalité. Elles sont incapables d'entretenir avec leurs clients une relation cohérente sur tous les canaux, ou de les accompagner en douceur dans le cycle d'achat multicanal.

Grâce à IBM Unica Campaign et aux produits qui l'accompagnent, vous pouvez planifier, concevoir, exécuter, mesurer et analyser des campagnes marketing multi-étapes, cross-canal et fortement personnalisées.

Les fonctionnalités hors pair, évolutives et reconnues d'Unica Campaign jouent un rôle clé dans la conception et la mise en place d'un dialogue interactif avec vos clients et prospects.



Mieux cibler chaque client à l'aide du message optimal

Communément reconnue comme la meilleure application de gestion de campagnes marketing du marché, Unica Campaign offre les fonctions ci-dessous :

- **Segmentation et sélection des offres et des canaux** : une interface utilisateur à base de flowcharts, puissante et souple, qui permet de gérer l'ensemble de la logique d'une campagne, qu'il s'agisse de la segmentation de l'audience, des exclusions ou encore de la sélection des offres et des canaux
- **Un référentiel marketing centralisé** : un référentiel central permettant l'utilisation, la réutilisation et le suivi des constituants d'une campagne (audiences, segments, offres, traitements et règles d'exclusion)
- **Historique des interactions** : un historique complet, pour chaque client ou prospect, des contacts réalisés, des offres présentées, du contexte et des détails de la campagne, des réponses et des absences de réponse – essentiel pour construire un dialogue efficace et continu
- **Planification, génération de listes et mise en forme des résultats** : des fonctions complètes d'exécution des campagnes, avec la possibilité de programmer des campagnes en plusieurs vagues et de recourir à notre technologie brevetée Universal Data Interconnect™ (UDI) pour accéder aux données provenant de sources diverses et les présenter dans une multitude de formats
- **Répartition des réponses** : attribution aux campagnes des divers types de réponses (directes, indirectes et déduites) à l'aide de différentes méthodes (meilleure correspondance, fractionnelle, multiple, personnalisée) afin de boucler la boucle
- **Reporting et analyse** : rapports de campagne standard et autres analyses clés, avec un magasin de données flexible et ouvert permettant d'intégrer dans des rapports des zones de données personnalisées et d'utiliser tout outil de reporting tiers nécessaire

La suite de solutions Unica d'IBM comprend d'autres produits qui complètent les fonctionnalités d'Unica Campaign :

IBM Unica eMessage : diffusez à vos clients et prospects des e-mails et messages sur mobile opportuns et personnalisés

IBM Unica Interact : déterminez en temps réel le bon message à présenter sur les canaux du marketing entrant

IBM Unica Optimize : optimisez les résultats tout en créant un équilibre entre les objectifs du marketing, les préférences des contacts et les contraintes commerciales

IBM Unica Distributed Marketing : donnez aux équipes de marketing sur le terrain les moyens de construire des stratégies de contact et d'exécuter des campagnes

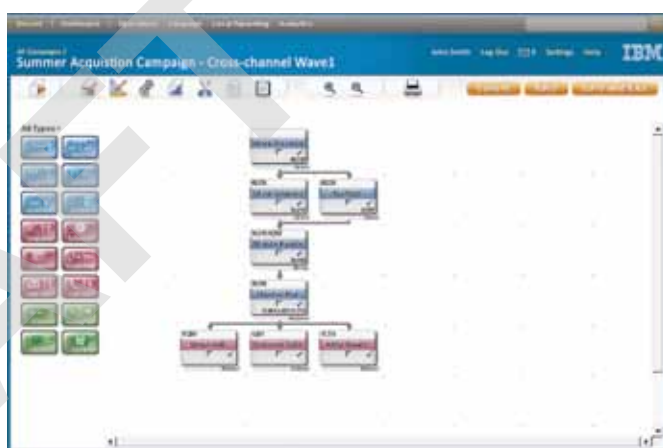


Figure 1 : l'interface à base de flowcharts d'Unica Campaign confère aux professionnels du marketing la puissance et la souplesse dont ils ont besoin pour concevoir et gérer les campagnes cross-canal les plus complexes.



Figure 2 : Avec Unica Campaign, les professionnels du marketing peuvent finaliser toutes les campagnes et étudier les rapports pour en évaluer le succès et l'impact.

“ Grâce à Unica Campaign, nous sommes assurés que nos clients reçoivent de notre part des communications et des offres plus pertinentes, ce qui contribue à renforcer leur confiance et leur perception positive de notre banque. ”

—Une grande banque européenne

Accédez aux données où que vous soyez – et exploitez-les

Unica Campaign fait appel à la technologie brevetée UDI d'IBM, qui permet une connexion simultanée aux bases de données, fichiers journaux, systèmes opérationnels et fichiers à plat existants. Grâce à UDI, Unica Campaign est rapidement opérationnel sans qu'il soit nécessaire de créer des magasins ou des modèles de données propriétaires.

A propos des solutions IBM Unica

Les logiciels IBM Unica sont des solutions de marketing innovantes qui vous permettent de transformer votre passion pour le marketing en un véritable succès pour l'entreprise. Notre approche du marketing interactif permet aux entreprises du monde entier de comprendre leurs clients. Vous mettez à profit vos connaissances pour faire participer les consommateurs à des dialogues interactifs et parfaitement ciblés, dans tous les canaux de marketing numériques, sociaux et traditionnels.

Reconnus en tant qu'intégrateur majeur de systèmes d'entreprise dans de nombreux secteurs d'activité, nous travaillons aux côtés des entreprises sur une grande variété de projets, en les aidant à analyser l'information en temps réel et à renvoyer une valeur mesurable aux différents intervenants. En outre, nous assurons le support international de divers contenus, services et applications de nos partenaires.

Pour plus d'informations

Pour en savoir plus sur Unica Campaign, contactez votre ingénieur commercial IBM ou votre partenaire commercial IBM, ou visitez le site Web suivant :

ibm.com/software/info/unicaz

Commerce intelligent : une approche intégrée

Les solutions IBM Unica font partie de l'initiative IBM Smarter Commerce. Smarter Commerce est une approche inédite qui accroît la valeur générée par les entreprises pour leurs clients, leurs partenaires et leurs actionnaires, dans un contexte numérique qui évolue rapidement. Pour en savoir plus sur Smarter Commerce, visitez le site ibm.com/smarterplanet/commerce



Compagnie IBM France
17 avenue de l'Europe
92275 Bois-Colombes Cedex
France

La page d'accueil d'IBM est accessible à l'adresse :

ibm.com

IBM, le logo IBM, ibm.com et Unica sont des marques d'International Business Machines aux États-Unis et/ou dans certains autres pays. Si ces marques ou d'autres termes relatifs aux marques IBM apparaissent lors de leur première occurrence dans ce document accompagnés d'un symbole de marque (® ou ™), ces symboles indiquent qu'il s'agit de marques déposées aux États-Unis ou reconnues par la législation générale comme étant la propriété d'IBM au moment de la publication de ce document. Ces marques peuvent également exister et éventuellement avoir été enregistrées dans d'autres pays. La liste actualisée de toutes les marques d'IBM est disponible sur la page Web " Copyright and trademark information " à l'adresse suivante :

ibm.com/legal/copytrade.shtml

Les autres raisons sociales, noms de produit et noms de service peuvent être des marques ou des marques de service de leurs propriétaires respectifs.

© Copyright IBM Corporation 2012



Veillez recycler ce document.
