EmailStrategie fait évoluer wewmanager vers une data management platform

mardi 29 novembre 2016, par lpe

Les interactions entre une marque et ses clients ont connu de profondes mutations avec l'avènement du numérique et plus particulièrement l'explosion des médias sociaux. Cette digitalisation généralisée modifie la manière de récolter des données et de les exploiter, et plus encore de proposer du contenu à ses clients.

wewmanager, la solution Digital Marketing & Business Intelligence d'EmailStrategie, intègre de nouvelles fonctionnalités en matière d'orchestration et d'analyse de données. Commerciaux et marketeurs agiront dorénavant en synergie.
Aujourd'hui, la multitude de canaux de collecte génère d'énormes volumes de données. EmailStrategie s'est donc penchée sur une nouvelle manière de les exploiter, maintenant qu'elles sont éparpillées sur de nombreux canaux digitaux. Dans un contexte où la relation client se veut complexe (multicanal, multi devices...) et dans un environnement fortement mobile, EmailStrategie propose de connecter davantage l'action terrain au marketing.
« *En donnant plus de sens à la relation commerciale, les actions de communication deviennent plus pertinentes. Dès lors, il est possible d'exploiter le marketing automation pour mettre en œuvre sa stratégie, par le biais de schémas non redondants ou encore d'une pression marketing bien gérée* », explique Frédéric Buron, CEO d'EmailStrategie.

Reconnue pour sa simplicité d'utilisation et son ergonomie, wewmanager permet aux marketeurs de travailler très simplement leurs bases de données et de programmer/diffuser des messages ciblés (emails, SMS, etc.). Compatible avec tous les devices, cette plateforme full responsive permet un accès direct à la mobilité et aux libertés qu'elle offre. La nouvelle version intègre des fonctions liées au CRM, permettant une connaissance client approfondie et une gestion de la relation plus pertinente. Directement connectés au service marketing de leur entreprise, les commerciaux pourront désormais compléter des profils clients/prospect avec des informations générales, leurs goûts, leurs appétences, des informations obtenues sur des salons ou via des formulaires de contact ...
Des fonctionnalités complémentaires pour une utilisation intuitive et complète
Conçue en HTML5 et CSS3 afin de fluidifier toujours plus l'expérience utilisateur, wewmanager répond à de nouveaux besoins clients en termes de personnalisation, d'ergonomie et de fonctionnalités.

Le tableau de bord a évolué pour proposer à l'utilisateur une vue d'ensemble des outils disponibles et ce, dès sa connexion. L'accès à différents indicateurs est possible en un seul coup d'œil : nombres de templates créés dans le responsivEditor, nombre de contacts dans le Datamart - ou base de données, nombre de scénarios en cours dans le module Automation ou encore, le nombre de suivi de segments dans le module Data Analyse. Une timeline a également été ajoutée permettant d'afficher les dernières campagnes envoyées de manière chronologique et d'accéder à la programmation des futurs envois. La barre d'outils a été repensée avec le dispositif « drag and drop ».
Du côté de la création de campagnes, il est désormais possible d'ajouter des emojis dans l'objet afin

d’accroître le taux d’ouverture. Grande tendance de ces deux dernières années, les émoticônes sont bien adaptés à une cible jeune, notamment en B-to-C. Enfin, sur wewmanager V2, chaque utilisateur pourra être accompagné et conseillé au quotidien grâce à un chat en ligne.
« *Les plateformes digitales répondent aux nouvelles attentes des entreprises. La DMP se positionne actuellement comme un outil ultra-pertinent dans la gestion et surtout l’orchestration des données, et ce, de manière transverse. Ce qui suppose de faire évoluer son mode d’organisation pour valoriser l’échange et le partage entre les différents services d’une entreprise* », conclut Frédéric Buron.

A propos d’EmailStrategie
Fondée en 2001 à La Rochelle, EmailStrategie évolue dans l’environnement Business Intelligence & Data Management. Elle propose à ce titre un large panel de solutions Digital Marketing & E-CRM disponibles sur wewmanager. Cette plateforme permet aux marketeurs de travailler très simplement leurs bases de données et de programmer/diffuser des messages ciblés (emails, SMS, etc.). EmailStrategie accompagne également ses clients sur des projets de Business Intelligence, un marché grandissant qui présente aujourd’hui de nombreuses opportunités pour les entreprises. Parmi les 450 clients français et internationaux de la société : Léa Nature, EDF, Crédit Agricole, Kompass, France, MMA, Conserverie La Belle-Iloise, Conseil Général de la Mayenne, Identités Mutuelle, Keyline, Boutique Marie-Claire, Reed France, SOS Fichiers, Acxiom, Tisseo, Météo Consult, Les Villages Clubs du Soleil, CPAM de la Marne, Sellsy, Résides études gestion, Lexis Nexis, Société Générale, CLM BBDO…
www.emailstrategie.com