

---

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

---

Paris, le jeudi 12 janvier 2012

---

Mots-clés : MARKETING / MULTICANAL / EDITEUR DE LOGICIEL / SAAS

### **ID CONTACT revient sur le Forum e-Marketing**



24 & 25 Janvier 2012 - Palais des Congrès - Porte Maillot – Paris - **Stand J111**

■ **ID CONTACT met l'accent sur sa politique de vente directe pour le *Forum E-Marketing*, et annonce de nouvelles fonctions inédites en marketing relationnel, avec l'intégration des réseaux sociaux**

#### **Plein cap sur le développement !**

#### *Contacts*

Relations presse

■ Agence C3M

■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard

michelle@agence-C3M.com

Cathy Lacides

cathy@agence-C3M.com

L'ambition des Directions Marketing est d'engager une conversation privilégiée avec **chacun** de leurs contacts. Personnaliser la communication, les contenus et le timing, construire une conversation dans la durée en tenant compte des temps forts et du parcours individuel de chaque contact : c'est bien sur cette vision qu'a été développé ID CONTACT.

Issue d'une dizaine d'années d'expérience dans le développement à façon d'applications de relation client, la plateforme ID CONTACT a été lancée sur le marché il y a 2 ans. Sa mise en œuvre s'est faite rapidement au travers d'agences de communication qui ont su détecter que l'outil leur permettrait d'accompagner leurs Comptes Clients. En quelques mois, ID CONTACT s'est retrouvé chez des clients de renom orientés B2C ou B2B... Aujourd'hui, fort d'expériences diversifiées, ID CONTACT accélère donc son développement, en s'orientant vers la vente directe. C'est cette politique commerciale, que l'entreprise exposera sur le salon.

*« Avec l'avènement du **multicanal**, la nécessité d'une conversation personnalisée avec les clients et prospects se heurte à l'éclatement des informations CRM dans de multiples bases de données ; cela amène nombre de marques à repenser complètement leur approche. Confrontées à des bases clients et prospects de plusieurs milliers ou millions de contacts, elles ont besoin d'un outil centralisé d'automatisation du marketing ! »,* constate Christophe LEDUC, le dirigeant de ID CONTACT.

## Facebook, de l'analyse comportementale au marketing relationnel

Pour garder un temps d'avance, le service R&D de ID CONTACT a travaillé intensivement ces derniers mois, et propose pour le *Forum E-Marketing 2012* de nouvelles fonctionnalités autour de facebook... Et comme la solution est accessible en mode SaaS, tous les clients, anciens et nouveaux, y auront accès d'office s'ils le désirent.

« *La prise en compte des données comportementales des visiteurs du site web constitue un levier d'amélioration du taux de conversion. On peut déduire les attentes de l'internaute au travers des pages qu'il a vues, et cela permet de personnaliser en temps réel le site web, pour lui en faciliter la navigation. Il en va de même pour d'autres canaux comme facebook* », explique Christophe LEDUC.

Pour en savoir plus : 3 conférences

- **Mardi 24 janvier, à 11 h 45** : Smartphone, réseaux sociaux, applications mobiles : Comment engager une conversation personnalisée et crosscanal avec vos clients et prospects sur ces nouveaux canaux ?
- **Mardi 24 janvier à 14 h 00** : Recueillir, analyser et exploiter les comportements sur le web et les réseaux sociaux pour acquérir et fidéliser vos clients.
- **Mercredi 25 janvier, à 9 h 45** : Personnaliser vos pages facebook et web automatiquement selon des règles comportementales, pour mieux répondre aux attentes individuelles de vos contacts fans et internautes

### A propos de ID CONTACT

ID CONTACT est éditeur d'une plateforme SaaS dédiée au marketing relationnel, comportemental et multicanal.

*Centraliser* les données clients, *les enrichir* en continu à partir de sources extérieures, multiples, dispersées et hétérogènes, *segmenter et cibler* des sous-populations, *concevoir* des scénarios marketing, *automatiser* leur déclenchement selon les actions individuelles des clients et prospects, *analyser* le résultat des campagnes : toutes les étapes d'une politique de marketing relationnelle, sont gérées depuis une seule et même interface.

ID CONTACT a aujourd'hui conquis des références dans le secteur du tourisme (Transdev, Siblu...), du commerce et de la distribution (Hygena, Heineken, Bongrain, Kellogg's...), des médias et des télécoms (Le Figaro, Bouygues Telecom, Orange...), de la bancassurance (Société générale, Caisse d'Epargne, Allianz...) et du IT (Sage..).

ID CONTACT est membre de l'AFDEL.

Pour en savoir plus : [www.idcontact.com](http://www.idcontact.com)