

eLink for Marketing permet de maîtriser le marketing-mix de vos produits. En effet, à partir de l'information générée, collectée et partagée via eLink, vous connaissez la position de votre offre sur son marché ; la prise de décision sur les actions à mener en direction de ce marché est alors facilitée.

Avec une solution intégrée pour toutes les activités marketing sur les différents canaux de communication, vous êtes en mesure de délivrer un message cohérent auprès de votre marché.

“ eLink for Marketing a permis une augmentation de 50% du trafic sur notre site se traduisant par une croissance forte des commandes en ligne. Nous devons ces résultats à la facilité de gestion de l'historique des clients, à la finesse de ciblage des campagnes marketing, à l'automatisation des tâches de suivi ainsi qu'à la publication de newsletters, offres spéciales et e-mailings. ”

ANDRÉ HALLE – PRETAPLONGER.COM

## Du ciblage à l'analyse des retours

Selon le mode de travail de chacun et son activité quotidienne, eLink offre :

### A l'équipe Marketing :

- ❖ La simplicité pour gérer des contacts, des campagnes marketing, des actions de suivi ou l'organisation d'événements.
- ❖ Le partage des informations avec le service commercial et l'intégration des partenaires et des revendeurs.
- ❖ Le suivi des leads et leur transformation en opportunités de vente.
- ❖ Des données à jour et de qualité.
- ❖ Une véritable aide à l'organisation d'événements : séminaires, salons, envois de bulletins d'informations, etc.

### Au directeur Marketing :

- ❖ L'accès à des statistiques et à des outils de reporting simples.
- ❖ Le moyen d'affiner ses stratégies marketing. A partir des retours de campagnes et des informations issues du terrain, il peut segmenter plus finement le marché et créer de nouvelles offres plus adaptées.
- ❖ Les outils permettant de rapprocher les résultats de ses campagnes avec les résultats de vente et ainsi mesurer l'impact marketing sur les revenus.

Nom	Date Création	Propriétaire	Envoyés	Non reçus	Réponses	Convertis
Contact David	03/11/05	Christophe	50	0	2	0
CONTACTS IDF POUR SEMINAIRE 9 MARS 09	27/02/06	Marc	50000	1800	205	10
Customer - formation administration eLink Janvier 2008	19/01/06	Marc	200	2	50	20
emailing offre ASP Felix jar. 0610	07/12/05	Christophe	4000	800	65	25
Liste des partenaires Judo	10/05/06	Marc	400	50	120	5
Liste des partenaires arcevents	10/05/06	Marc	800	70	22	3
Medina Martineaut	26/11/04	Marc	7050	159	88	4
Beau cascade	24/05/05	Delphine	150000	3800	885	50
Offre Grands Comptes - eLink le bureau coopératif	06/12/05	Marc	3000	632	81	12
références	04/01/06	Marc	24	0	18	18
abonnement 22 février analyse direction et commerciale	13/02/06	Marc	7235	356	706	23
abonnement 9 mars emailing partners	27/02/06	Delphine	50000	800	65	10
emailing offre ASP	26/11/05	Marc	2000	65	157	50

Liste d'événements marketing en cours



# Fonctionnalités

eLink for Marketing intervient dans toutes les activités du marketing. Il automatise chaque étape d'une campagne marketing, que ce soit la planification, la définition, le lancement ou l'analyse de celle-ci.

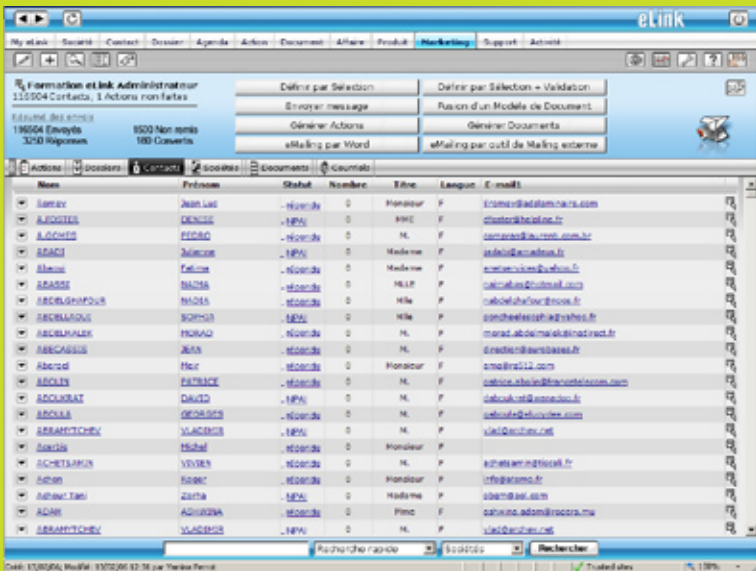
Le lien étroit tissé avec le service commercial est une composante forte d'eLink for Marketing : il garantit la prise en compte de tous les clients potentiels par une attribution pertinente des leads et leur suivi.

## Segmentation et ciblage

Le requeteur d'eLink assiste, pas à pas, toute sélection et croisement d'informations. Sans aucune connaissance informatique, segmenter une base de données clients et créer les cibles des campagnes devient aisé.

## Gestion des campagnes

Après la sélection des destinataires de la campagne et du message à adresser, eLink assure l'envoi, le suivi des inscriptions ou des désabonnements et la planification des actions à faire.



A tout moment, les collaborateurs savent qui a reçu quoi, qui s'est inscrit ou a participé à tel ou tel séminaire, qui a fait une demande d'information, etc.

## e-mail marketing

Après la sélection des contacts et l'envoi d'emails, eLink permet le tracking et la mesure des réactions des contacts aux sollicitations, notamment les taux de retour des messages émis, le taux des clics, etc. L'analyse des campagnes d'emailing permet d'enrichir ensuite les profils des contacts avec des informations toujours plus précises.

## Suivi des leads

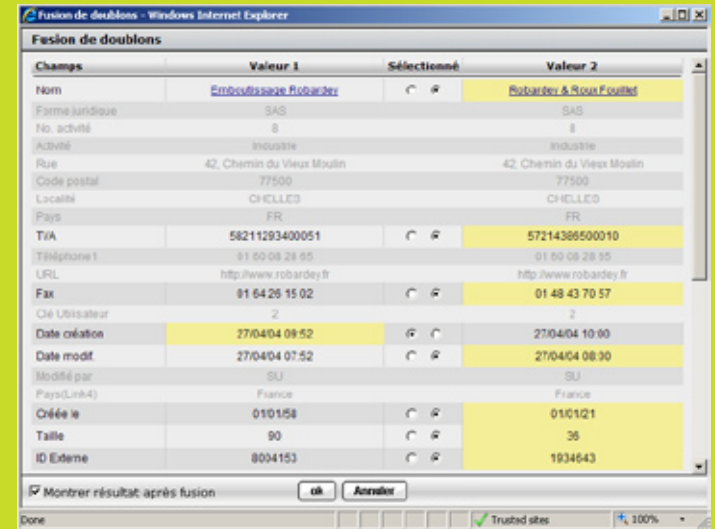
En accédant en temps réel aux réponses d'une campagne, un lead généré est immédiatement identifiable et assigné à un commercial avec la tâche de suivi associée.

## Mesure des campagnes

eLink, par le partage des informations dans l'entreprise, réunit toutes les données liées à une campagne : le nombre d'envois, le nombre de leads générés, le nombre de leads transformés en affaire et en clients ainsi que le chiffre d'affaires correspondant à ces nouveaux clients. Le ROI d'une campagne s'obtient alors par simple croisement de ces informations.

## Qualité des données en temps réel

eLink dispose d'étonnantes fonctionnalités de dé-doublonnage; la qualité de la base est ainsi maintenue en permanence. Dès qu'une fiche est saisie, eLink identifie les doublons et propose de fusionner les fiches correspondantes.



## Librairie commerciale et marketing

La librairie documentaire d'eLink et ses extranets fonctionnent comme un gestionnaire de documents. Les équipes sur le terrain (commerciaux, partenaires, revendeurs) disposent ainsi de tous les documents actualisés utiles à la vente.

## Intégration du site Web à eLink

Les contacts renseignent les formulaires web pour, créer ou mettre à jour leurs profils, s'inscrire à des événements et s'abonner à une lettre d'informations, actualisant alors automatiquement la base de données eLink.

# Mise en œuvre

**eLink dispose d'un module de configuration qui permet une personnalisation des éléments spécifiques à l'activité de l'entreprise.**

**La mise en œuvre et le déploiement d'eLink for Marketing peuvent être réalisés en un temps record grâce à sa technologie Web. Des formations adaptées aux utilisateurs et administrateurs d'eLink sont disponibles à la demande.**

NextApplication  
104 boulevard Auguste Blanqui  
75013 Paris - France  
Tél. : +33 (0) 1 55 43 15 15  
Fax. : +33 (0) 1 55 43 15 16  
www.nextapplication.fr

NextApplication - Benelux  
26, avenue Jeanne  
1050 Bruxelles - Belgique  
Tél. : +32 (0) 2 663 3480  
Fax. : +32 (0) 2 663 3481  
www.nextapplication.be

NextApplication - Suisse  
7 chemin des chalets  
1279 Chavannes-de-Bogis - Suisse  
Tél. : +41 (0)22 960 10 04  
Fax : +41(0)22 960 10 01