



imagino lance imagino Campaign : une offre qui repousse les limites des plates-formes de gestion de campagnes marketing

Paris, le 25 Octobre 2021 - Sur un secteur où la nouveauté se fait attendre, imagino, spécialiste du traitement de la donnée client, lance imagino Campaign, une proposition innovante qui révolutionne la gestion des campagnes marketing. Basée sur les technologies les plus avancées, cette offre répond aux problématiques que rencontrent les entreprises aujourd'hui dans ce domaine, et fait la promesse d'une segmentation ultra qualifiée.

Apporter de la nouveauté sur un marché en manque de modernité

Stéphane Dehoche et Thomas Boudalier, respectivement CEO et CTO d'imagino, ne sont autres que les anciens cofondateurs de Neolane, solution pionnière et longtemps leader sur la gestion de campagne marketing en France, rachetée en 2013 par l'éditeur américain Adobe Systems. Autant dire que ces deux entrepreneurs maîtrisent parfaitement leur sujet et surtout, connaissent bien les limites des offres actuellement disponibles sur ce marché.

D'où leur décision de faire évoluer les systèmes existants, sur lesquels l'innovation semble à l'arrêt depuis 10 ans et qui ne répondent pas à leur promesse d'omnicanalité, se contentant le plus souvent d'adresser le client en silo sur quelques canaux numériques, avec relativement peu de données de personnalisation.

« Il ne sert à rien de se concentrer sur le dernier réseau social à la mode où il y a en réalité peu d'acheteurs, alors qu'il y a tellement de canaux plus efficaces, comme le point de vente, sur lesquels faire passer des messages », précise ainsi Stéphane Dehoche.

Un outil moderne et intuitif pour couvrir les besoins marketing essentiels

imagino profite de l'expérience acquise par ses cofondateurs avec Neolane, pour la porter un cran plus loin, en développant une plate-forme technologique moderne, s'appuyant sur les langages les plus récents (Go et ReactJS). L'application, accessible indifféremment depuis un PC, un mac ou une tablette, bénéficie d'une interface utilisateur dédiée aux équipes marketing, qui peuvent donc l'utiliser sans recourir à des spécialistes de la donnée, même pour des requêtes avancées. Cette facilité est liée à la présence d'un catalogue qui propose à l'utilisateur une donnée client déjà raffinée et enrichie.

imagino Campaign couvre tout un ensemble de besoins essentiels : campagnes « one shot » (Noël, soldes, Black Friday...), récurrentes (anniversaire) ou liées à un événement (envoi d'un message suite à un abandon de panier). Grâce à son catalogue de donnée, la solution gère la personnalisation du contenu avec une richesse inégalée, et orchestre la communication du client sur les principaux canaux (réseaux sociaux, email, point de vente...).



Exprimer simplement des requêtes complexes

imagino Campaign permet de travailler la donnée en profondeur et d'obtenir des segmentations très fines. Au-delà de prendre en compte des informations telles que le nombre d'achats web réalisés le mois dernier ou de passages en caisse, la solution donne l'accès à la notion de « foyer » très importante en BtoC et absente de la plupart des outils de gestion de campagne marketing actuellement disponibles. Ainsi, imagino Campaign est capable d'identifier, au-delà d'un individu, tous les foyers qui ont dépensé plus de 100 euros le mois dernier et le croiser avec des données de type cartes de fidélité, codes postaux, ou âge d'un membre de la famille.

La solution est également en mesure d'effectuer des requêtes sur les données métiers, en mettant facilement à disposition des agrégats et des indicateurs, éventuellement calculés à partir du recouplement de plusieurs bases de données sources. Des segmentations cross-sources sont également accessibles.

De plus, afin de repousser les limitations liées aux vitesses de traitement, imagino Campaign a créé un stockage différencié pour les données volumineuses qui ne varient pas dans le temps (logs, transactions...) et les plus légères qui sont susceptibles d'évoluer (profil client). Enfin, l'architecture de la plate-forme a été nativement conçue pour tenir la charge et grandir en fonction des besoins du client.

imagino Campaign apparaît comme un complément évident de la Customer Data Platform imagino. Tandis que la seconde se charge de collecter, de nettoyer et d'unifier la donnée client, la première crée les campagnes d'activation marketing et les exécute de manière puissante. Pour autant, les deux offres peuvent être totalement décorréliées. Chez les clients ayant déjà réalisé le travail d'unification et de centralisation de la donnée, imagino Campaign se connecte au référentiel client existant, et permet immédiatement la réalisation de segmentations et de campagnes marketing.

À propos d'imagino

imagino est une Customer Data & Experience Platform destinée aux équipes marketing & relation client qui souhaitent gérer en toute autonomie l'activation de leur donnée client. En accélérant la création d'une vue unifiée du client consolidant la donnée existante (ERP, CRM, gestion de campagne, navigation digitale, transactions, fidélité etc.), la solution permet la mise en place de scénarios automatiques, d'orchestration multicanale et de personnalisation one-to-one des campagnes CRM et digitales. Créée en 2017, imagino est plébiscitée par ses clients pour sa rapidité de mise en œuvre et la flexibilité de son modèle de données. www.imagino.com

Contact presse :

Seyitin Apithy

Seyitin@lanouvelle-agence.com

(0)1 75 43 50 71