

## **Salon E-Commerce 2011 : Pitney Bowes Business Insight présente la nouvelle solution 'Portrait' d'optimisation des interactions clients**

Paris, le 18 Juillet 2011 - Pitney Bowes Business Insight (PBBI), fournisseur de solutions logicielles et données pour l'optimisation de la connaissance et des interactions clients, annonce sa participation au salon E-Commerce 2011 du 13 au 15 septembre prochains, à Paris. Il y présentera sa nouvelle offre 'Portrait'<sup>TM</sup> qui vient d'être déployée en France, et qui offre de nouvelles perspectives aux responsables marketing pour optimiser leurs campagnes et leur traitement analytique.

Avec cette nouvelle offre 'Portrait', l'éditeur Pitney Bowes Business Insight apporte des solutions concrètes et simples d'utilisation pour la gestion et la fidélisation client cross-canal qui s'articulent principalement autour :

- de leurs capacités à améliorer la compréhension du client,
- à prédire ses véritables besoins,
- et à optimiser les programmes marketing pour la meilleure rentabilité possible.

*« En associant les outils de connaissance approfondie du client pour le ciblage et la segmentation avec des solutions de dialogue cross-canal de Pitney Bowes Business Insight, les acteurs de l'e-commerce peuvent orchestrer des interactions clients dynamiques et bâtir des relations durables basées sur un opt-out le plus réduit possible et des offres pertinentes pour les clients », souligne Jean-Blaise Diebold, Directeur Marketing Europe du Sud de Pitney Bowes Business Insight. « Déjà déployée dans plusieurs pays d'Europe, 'Portrait' est aujourd'hui disponible en France où elle permet une optimisation maximale des campagnes marketing et de l'analyse des données ».*

**Pitney Bowes Business Insight présentera sur le stand E14B, des thèmes tels que : le ciblage comportemental, les outils de ventes prédictifs, la fidélisation client, l'enrichissement des bases de données clients, les outils d'optimisation des interactions entrantes et sortantes, le géomarketing.**

### **A propos de l'offre 'Portrait'**

'Portrait' est une suite qui se compose de plusieurs solutions logicielles qui viennent enrichir les systèmes CRM existants. Cette offre comprend 3 modules :

#### **Portrait Dialogue**

Ce module est destiné à la planification, la gestion et à l'analyse de la rentabilité des campagnes marketing multicanal sortantes. Il facilite la collaboration au sein des équipes marketing, automatise et accélère les process, unifie l'expérience du client sur l'ensemble des points de contact.

Son atout principal tient dans sa capacité à réutiliser les ressources de campagnes marketing en centralisant la gestion et l'administration des campagnes tout en identifiant les problématiques de performance à mesure qu'elles surviennent afin de les corriger instantanément avec des actions adéquates.

Idéal pour les organisations B2C ayant un nombre important de clients à servir, Portrait Dialogue augmente la performance des campagnes marketing pour améliorer les taux de ventes croisées et de fidélisation.

### **Portrait Interaction Optimizer**

Dédié à la gestion de campagnes entrantes, Portrait Interaction Optimizer facilite la manipulation de règles complexes pour une recommandation en temps réel de la meilleure action / tâche à exécuter quel que soit le canal et le moment auquel a lieu l'interaction avec chaque client.

La solution permet aux organisations d'offrir une expérience client cohérente sur les différents canaux et de générer des ventes additionnelles lorsque la prise de contact est initiée par le client lui-même. Elle transforme de ce fait des centres de coûts en centres de profits.

### **Portrait Customer Analytic Suite**

Cette solution rassemble quatre logiciels pour relever tous les défis de connaissance et d'optimisation du ciblage des clients pour les opérations marketing : explorer les données clients (Portrait Self-Service Analytics) ; comprendre, visualiser et prédire le comportement des clients (Portrait Miner) ; prédire l'impact des campagnes marketing sur le comportement des clients (Portrait Uplift) ; attribuer aux clients des offres et des canaux spécifiques pour un ROI maximal (Portrait Optimizer). Ces solutions modulaires, intuitives, rapides et efficaces améliorent considérablement la performance des activités et campagnes marketing dans une optique de fidélisation et de réduction du taux d'attrition.

L'offre 'Portrait' de Pitney Bowes Business Insight, adossée aux packs de données géolocalisées de qualification des territoires et aux modules de gestion de la qualité des données de la plateforme technologique Spectrum, agrmente l'offre globale de PBBi d'une dimension nouvelle pour faciliter la lecture et la compréhension des données clients et améliorer la finesse, la pertinence et la rapidité des actions de campagnes marketing.

### **A propos de Pitney Bowes Business Insight**

Pitney Bowes Business Insight, division software de Pitney Bowes Inc., permet aux organisations de renforcer leurs relations avec leurs clients et usagers, et d'augmenter leurs parts de marché et leurs niveaux de service. Nos solutions et nos services transforment les données brutes en informations critiques offrant aux organisations un avantage compétitif spécifique, durable et défendable. Grâce à une meilleure compréhension de leurs clients et usagers, elles établissent avec ces derniers des connexions plus significatives et bâtissent une intimité offrant de plus grandes opportunités de succès.

Visitez <http://www.pbinsight.fr>

**Contact presse : Agence Point Virgule**  
Chrystel LIBERT / Solenn MORGON  
clibert@pointvirgule.com / 01 73 79 50 63  
smorgon@pointvirgule.com / 01 73 79 50 70