

TransPromo

Judicieuse combinaison entre document transactionnel et information promotionnelle

La solution Papyrus aide les organisations et les services marketing à délivrer, via différents canaux de restitution, des messages promotionnels insérés dans les documents transactionnels et ce, afin de leur permettre de conquérir de nouveaux clients et de fidéliser ceux déjà existants.

Le marketing Transpromo n'est rien d'autre que l'utilisation d'un document transactionnel comme vecteur de communication d'un message promotionnel. Par exemple l'utilisation d'un relevé de carte de crédit pour promouvoir un nouveau produit. La stratégie qui sous tend ce type d'opération ainsi que l'utilisation de tels messages est la force d'impact qu'ont les documents reçus de façon récurrente tels que factures ou relevés de compte qui sont analysés ou relus plusieurs fois contrairement à un courrier publicitaire qui est bien souvent jeté sans même avoir été lu.



Papyrus TransPromo Designer

Versionning et support multi langues

Papyrus gère les différentes versions des messages, les séquences, le nombre de fois où les messages sont utilisés et les différentes variantes en fonction du canal de restitution utilisé.

Saisie de règles et automatisation

Pour définir les critères ou règles de sélection des messages les responsables marketing peuvent utiliser soit l'éditeur de règles en langage naturel (Natural Language Rule Editor) ou le User Trained Agent (UTA) qui apprendra comment sélectionner le message à partir de certains modèles clients définis.

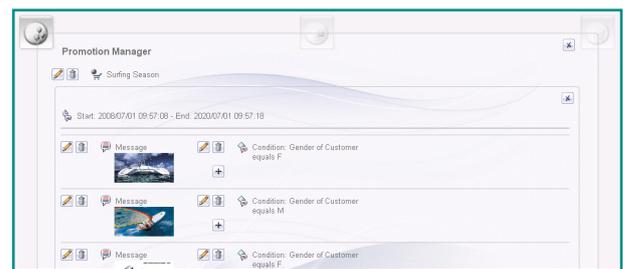
Validation : Tous les messages marketing peuvent avoir des dates de validité (du/au) et être automatiquement insérés en fonction d'une certaine date et d'une certaine heure. Ils sont typiquement définis par le service marketing et validés puis approuvés par un superviseur avant leur mise en production définitive. Les messages stockés dans le Repository se voient affecter l'état «pending» et passeront à l'état «actif» le jour de leur mise en production.

Optimisation et gestion de l'espace disponible

En plus de l'insertion de messages de façon figée et rigide, la fonction de positionnement relatif de Papyrus permet d'utiliser de façon optimale tous les espaces blancs disponibles. En effet les messages sont redimensionnés dynamiquement par

Papyrus a déjà été utilisé avec succès et ce, depuis plusieurs décennies pour traiter ce type d'application. Les organisations au niveau mondial utilisant la solution entretiennent avec leur client une communication à la fois personnalisée et pertinente. Papyrus accepte tout type de données en entrée et produit en sortie un document sous différents formats. Papyrus constitue une plateforme unique intégrant et gérant l'ensemble des communications entrantes et sortantes permettant ainsi réactivité, productivité et efficacité.

Avec la technologie adéquate en place ce puissant concept marketing peut s'avérer facile à mettre en oeuvre. Pour adopter et soutenir une stratégie Transpromo il est nécessaire de disposer de données statistiques et analytiques, d'un utilitaire de gestion des campagnes, d'outils de conception et de génération de documents, de gestion des réponses clients et enfin de gestion des restitutions multi canaux.



Papyrus TransPromo Manager

rapport à l'espace disponible et l'exécution de règles métier garantit en permanence l'utilisation du message le plus approprié en fonction de l'espace disponible.

Insertion de messages en fonction de règles conditionnelles

La définition de règles de logique conditionnelle dans Papyrus Designer permet par exemple d'inclure un message sur un relevé de compte en fonction d'une certaine valeur mentionnée dans la synthèse du compte.

Sécurité

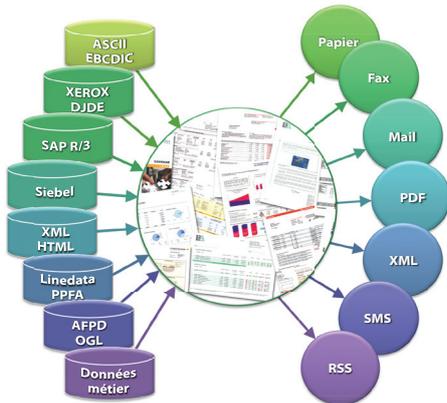
La gestion des droits d'accès utilisateurs, les comptes-rendus d'audit et les procédures de validation sont des fonctions standard de Papyrus System.

Interfaces de données

Papyrus permet d'intégrer des données provenant de différentes sources telles que système CRM, historique des ventes ou des crédits clients, comportement d'achat des clients. Grâce au regroupement de l'ensemble de ces données les responsables marketing vont pouvoir définir des règles métier qui permettront de cibler l'envoi d'une offre à une certaine typologie de clients (par exemple l'offre relative à un nouveau produit ne sera envoyée qu'aux clients utilisant déjà des produits de cette gamme). Le message promotionnel ciblé et personnalisé garantit un meilleur taux de retour qu'un message générique.

Impression, distribution par mail ou via Internet

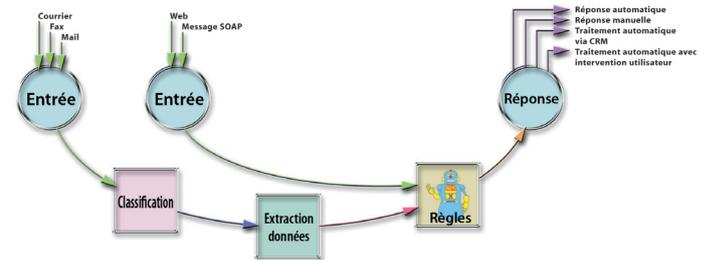
Dans un document chaque page contient du texte, des images mais aussi des graphiques couleurs générés dynamiquement à partir des informations individuelles de chaque client. Toutes ces images sont utilisables indifféremment pour des campagnes papier, des campagnes e-mailing ou des campagnes sur Internet. Transpromo ne se limite pas au document papier mais s'applique aussi aux campagnes marketing par mail et aux applications interactives.



Cependant une campagne n'est utile que s'il est possible d'analyser les retours et de savoir qui a répondu ou pas. Ceci est très important pour les promotions suivantes.

Améliorer l'efficacité et la rentabilité de vos campagnes marketing avec Papyrus:

- Approche définie en fonction de groupes ciblés avec des messages individuels personnalisés. Conception sophistiquée des campagnes promotionnelles reflétant l'intérêt du bénéficiaire.
- Délais de mise sur le marché raccourcis.
- Amélioration des activités de marketing direct.
- Optimisation des prestations des services client.



Ciblage – Optimisation – Contrôle

Que fait le gestionnaire de campagne "Transpromo"?

1.) Il crée des mailings personnalisés basés sur des règles métier. Les documents s'adressent à un groupe de prospects ou de clients ciblés. Les documents générés sont envoyés par courrier, mail, télécopie ou via Internet.

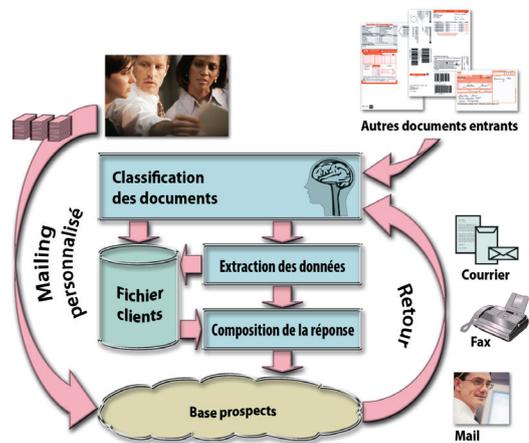
2.) Les réponses sont reçues et traitées des documents entrants:

- Documents papier, télécopies, mails, requêtes Internet, messages SOAP
- Papyrus les classe et crée des documents logiques: Facture, commande, réponse, inscription, ...
- Papyrus extrait le contenu des données N° téléphone, n° télécopie, n° client, nom du client....
- En fonction de règles métier, les réponses reçues sont envoyées vers les destinations adéquates.
- Les données extraites sont stockées dans un outil de CRM, une base de données ou autre....

3.) Une fois les données saisies, déclenchement d'un workflow qui va générer une réponse. Les nouveaux documents sortants sont automatiquement créés.

- Réponse, notification, demande... sont générées.
- Imprimées et postées, faxées, envoyées par mail au format PDF ou mises à disposition sur Internet. Les réponses sont stockées dans un système d'archivage. Une notification est automatiquement envoyée à certains services ou à une personne en particulier.

- Les services client, commercial et marketing de même que les représentants clients ont accès à tous les documents envoyés et reçus.



4.) Mise en place systématique de fonctions de contrôle, de suivi et de reporting

- Fonction clef de Papyrus: Mesurer l'efficacité et la réactivité.
- Savoir à tout moment si le client a répondu ou non et déclencher immédiatement une réponse manuelle ou automatique. Cette réponse peut être un document, un formulaire à remplir ou une URL dans un document qui va automatiquement diriger le client vers la page maillée sur le site Internet de la société.

Siège International /Autriche
 ISIS Marketing Service GmbH
 Alter Wienerweg 12
 A-2344 Maria Enzersdorf
 T: +43-2236-27551
 F: +43-2236-21081

Siège pour les Etats-Unis
 ISIS Papyrus America, Inc.
 301 Bank St.
 Southlake, TX 76092
 T: 817-416-2345
 F: 817-416-1223

Siège pour l'Asie Pacifique
 ISIS Papyrus Asia Pacific Ltd
 9 Temasek Blvd., #15-03 Suntec City Tower 2
 Singapore 038989
 T: +65-6339-8719
 F: +65-6336-6933

info@isis-papyrus.com

www.isis-papyrus.com