

København, 1. juni 2011

Neolane anerkendt af Magic Quadrant for CRM Multichannel Campaign Management 2011

Neolane, udbyder af dialogmarketingsteknologi, annoncerede i dag dets optagelse i Gartner, Inc. 2011 "Magic Quadrant for CRM Multichannel Campaign Management". Ifølge Neolane - illustreret med dets nye social marketing funktioner, som tillader brands at indgå holdbare 1-til-1 dialoger med fans og followers, i en koordinering på tværs af sociale medier og andre kanaler - så leverer de fortsat fleksible, innovative løsninger for organisationer, der søger at tilpasse sin virksomhed i takt med kundernes stadig ændrende behov.

Gartner definerer Multichannel Campaign Management (**MCCM**) som de processer, der "sætter virksomheder i stand til at definere, iscenesætte og formidle tilbud til kundesegmenter i et flerkanaals miljø, såsom brev, call-centre, websider, e-mail og netsamfund. Dette kan også omfatte integrering af markedsføringstilbud/kundeemner med salg, med sigte på implementering. I rapporten placeres Neolane som en niche-aktør.

"Vi mener, at anerkendelsen fra Gartner, i denne indflydelsesrige rapport, afspejler Neolane's støt, fokuserede vækst og vores evne til positivt at påvirke, hvordan globale brands engagerer sig med kunder både via ind-og udgående kommunikationskanaler," siger Stephane Dehoche, præsident og administrerende direktør for Neolane. "Mens konsekvent stærke fordele ved vores dialogmarketingsteknologi omfatter brugervenlighed, fleksibilitet og avanceret rapportering, så er det mulighederne markedsførere har for at skabe livslange 1-til-1 dialoger og dermed opnå dramatiske forbedringer i deres indtægter og markedsføringseffekter, som skiller vores teknologi ud fra alle andres "

Ifølge Gartner "viser MCCM-markedet en generel positiv vækst i 2011. Markedsførere flytter i en fortsat grad deres investeringer fra masse-markedsførte, en-kanal, en-vejs, firma-drevne kampagner til multikanal, målbare, interaktion-drevne kampagner. Desuden viste strategien sig at være lønsom for flertallet af leverandørerne i denne Magic Quadrant, som udviste tocifret vækst i 2010 og dermed en god rentabilitet af deres nye markedsføringsstrategier".

Neolane kan vise støt år-til-år vækst, med en øgning i den globale omsætning på over 40 procent i 2010. Selskabet, som rapporterede om en omsætning på 30 millioner USD på verdensbasis sidste år, skaber kontinuerligt stærke resultater for sine erhvervskunder og indtager positionen som verdens førende uafhængige markedsføringsplatform for B2B og B2C-organisationer. For at imødekomme den stigende efterspørgsel efter selskabets dialogmarketingsteknologi og foreningen af ind- og udgående funktionaliteter, som støtter konsistente, relevante kundetilbud på tværs af flere kanaler, så forventer Neolane snart at udvide deres medarbejderstab og en yderligere styrkning af deres nøgle-partnerskaber, blandt andet med brancheførende markedsføringstjenester.

Om Neolane:

Neolane tilbyder som den eneste aktør på markedet en dialogmarketingsteknologi, som giver virksomheder og organisationer mulighed for at opbygge og fastholde en-til-en-dialoger på livstidsbasis. Denne innovative teknologi øger både omsætningen og effektiviteten af markedsføringen. Med de bedste muligheder i klassen for at kombinere e-mail og indgående/udgående kanaler gennem en fælles platform, der bygger på samme kode, er man sikker på at opnå resultater med markedsføringen på rekordtid. Neolane er født digital, og løsningerne er lette og sjove at anvende for både den daglige og den periodiske bruger. Neolane har med sine fremtidssikrede løsninger bevist sine evner til at gøre kunderne i stand til at tilpasse sig de nye kommunikationsudfordringer og dermed gribe mulighederne hurtigere end konkurrenterne. Neolane anvendes af over 300 af verdens førende virksomheder, herunder Sony Music, Alcatel-Lucent, Orange, Sears Canada og Sephora.

Besøg www.neolane.com

Copyright © 2011 Neolane. Alle rettigheder forbeholdes. Alle andre mærkenavne, produktnavne eller varemærker tilhører de respektive indehavere.

Pressekontakter:

Open2Europe

Lars Christensen

Tlf.: +33 1 55 02 27 95

l.christensen@open2europe.com

Open2Europe

Jeanette Castaing

Tlf.: +33 1 55 02 27 85

j.castaing@open2europe.com

Om Magic Qaudrant:

Magic Quadrant er ophavsretsbeskyttet 2011 af Gartner, Inc. og må kun genbruges med tilladelse. Magic Quadrant er en grafisk fremstilling af et markedsområde indenfor en bestemt tidsperiode. Fremstillingen viser Gartners analyse af hvordan udvalgte leverandører klarer sig i markedsområdet, ud fra kriterier, som er defineret af Gartner. Gartner støtter ikke nogen leverandører, produkter eller tjenester som er afbildet i Magic Quadrant, og anbefaler ingen teknologibrugere udelukkende at vælge de leverandører, som er placeret i "Leaders" kvadranten. Magic Quadrant er kun tænkt som et analyseværktøj, og er ikke ment som en vejledning til bestemte handlinger. Gartner fraskriver sig enhver garanti, både udtrykt og underforstået, forbundet med denne analyse, herunder alle garantier for salgbarhed eller egnethed til et bestemt formål.