

København, 1. juni 2011

### Neolane posisjonerer seg i Magic Quadrant for CRM Multichannel Campaign Management 2011

Leverandør av konversasjonell markedsføring, Neolane, informerte i dag at selskapet er inkludert i Gartner, Inc. 2011-rapport "Magic Quadrant for CRM Multichannel Campaign Management". Neolane, som tilbyr ny funksjonalitet for sosial markedsføring som gjør det mulig for merkevarer å innlede varige one-to-one-dialoger med fans og tilhengere, koordinert på tvers av sosiale medier og andre kanaler, fortsetter å levere fleksible og nyskapende løsninger for organisasjoner med behov for å tilpasse virksomheten i takt med de stadige endringene i kundenes behov.

Gartner definerer Multichannel Campaign Management (MCCM) som prosessene som "gjør det mulig for selskaper å utforme, organisere og kommunisere tilbud til kundesegmenter i et flerkanalsmiljø bestående av for eksempel Direct Mail, Call Center, nettsteder, e-post og nettsamfunn. Dette kan omfatte integrering av markedsføringstilbud/kundeemner med salg, med sikte på implementering." I rapporten posisjonerer Neolane som en nisjeaktør.

"Vi mener Gartners anerkjennelse i denne viktige rapporten reflekterer Neolanes kontinuerlige og fokuserte vekst og vår evne til å påvirke på en positiv måte hvordan globale merkevarer kommuniserer med kunder, både via inngående og utgående kommunikasjonskanaler," sier Stephane Dehoche, daglig leder og administrerende direktør i Neolane. "Betydelige fordeler ved vår konversasjonelle markedsføringsteknologi inkluderer brukervennlighet, fleksibilitet og avansert rapportering, men det er mulighetene markedsførere har til å skape livslange one-to-one-dialoger og dermed oppnå dramatiske forbedringer i inntekter og markedsføringseffekt, som skiller vår teknologi fra alle andres."

Ifølge Gartner "viser MCCM-markedet en generell positiv vekst i 2011. Markedsførere fortsetter å flytte investeringene fra massemarkedsførte, enkanalers, selskapsdrevne enveiskampanjer til flerkanalers, målbare, interaksjonsdrevne kampanjer. I tillegg utviste de fleste leverandørene i denne Magic Quadrant en tosifret vekst i 2010 og var lønnsomme."

Neolane kan vise til jevn år-over-år-vekst med en økning i global omsetning på over 40 prosent i 2010. Selskapet, som rapporterte om en omsetning på USD 30 millioner på verdensbasis i fjor, skaper kontinuerlig sterke resultater for sine bedriftskunder og innehar posisjonen som verdens ledende uavhengige markedsføringsplattform for B2B- og B2C-organisasjoner. For å kunne oppfylle etterspørselen etter selskapets konversasjonelle markedsføringsteknologi og funksjonalitet for samordning av inngående og utgående kanaler som støtter et konsistent og relevant kundetilbud på tvers av kanaler, jobber Neolane med en rask utvidelse av sin medarbeiderstab og en ytterligere styrking av viktige partnerskap, blant annet med bransjeledende leverandører av markedsføringstjenester.

#### Om Neolane:

Neolane tilbyr den eneste konversasjonelle markedsføringsteknologien som gjør det mulig å bygge og opprettholde varige one-to-one kundedialoger. Ved bruk av denne teknologien vil selskap oppnå økt inntekt og optimalisert markedsføringseffektivitet. Takket være programvareplattformens evne til å håndtere e-post samt samle innkommende og utgående kanaler, ser markedsførere resultater på rekordtid. Neolane er enkel i bruk for ferske så vel som for drevne brukere. I tillegg er Neolanes kunder i stand til å tilpasse seg nye utfordringer knyttet til markedsføring og å utnytte nye forretningsmuligheter raskere enn sine konkurrenter. Mer enn 300 internasjonale storkunder har satt sin lit til Neolane, deriblant Sony Music, Alcatel-Lucient, Orange, Sears Canada og Sephora. Besøk [www.neolane.com](http://www.neolane.com).

*Copyright © 2011 Neolane. Alle rettigheter forbeholdes. Alle andre merkenavne, produktnavne eller varemærker tilhører de respektive innehavere.*

#### Pressekontakter:

Open2Europe

**Lars Christensen**

Tlf.: +33 1 55 02 27 95

[l.christensen@open2europe.com](mailto:l.christensen@open2europe.com)

Open2Europe

**Jeanette Castaing**

Tlf.: +33 1 55 02 27 85

[j.castaing@open2europe.com](mailto:j.castaing@open2europe.com)

### **Om Magic Quadrant**

Copyright 2011 på Magic Quadrant tilhører Gartner Inc. Gjengitt med tillatelse. Magic Quadrant er en grafisk fremstilling av et markedsområde i en bestemt tidsperiode. Fremstillingen viser Gartner's analyse av hvordan utvalgte leverandører klarer seg i markedsområdet, ut fra kriterier som er definert av Gartner. Gartner støtter ingen leverandører, produkter eller tjenester som er fremstilt i Magic Quadrant, og anbefaler ingen teknologibrukere å velge bare de leverandørene som er plassert i "Ledersjikt"-firkanten. Magic Quadrant er kun ment å være et analyseverktøy, og det er ikke ment som en oppfordring til bestemte handlinger. Gartner fraskriver seg enhver garanti, både uttrykt og underforstått, forbundet med denne analysen, inkludert alle garantier om salgbarhet eller egnethet til et bestemt formål.