

NEOLANE, Pionér inden for 1:1 kommunikation via Facebook

Neolane Interaction bringer social marketing et skridt videre ved at tilbyde funktionaliteter, som giver mulighed for, i realtid, at personalisere tilbud og emneindhold som kommunikeres på et brands egen Facebook-fanside.

Neolane, softwareleverandør specialiseret i marketing og kundekommunikation, annoncerer idag lanceringen af nye funktioner der, som de første i branchen, giver virksomheder mulighed for at generere personaliserede tilbud og indhold i realtid, direkte på et brands egen Facebook-fanside. Disse funktioner, som er tilgængelige i den nyeste version af applikationen [Neolane Interaction](#), giver mulighed for at etablere profitable relationer med Facebooks mere end 800 millioner forbrugere.

Udviklingen af Neolane Interaction blev idag annonceret på Neolane Evolution, firmaets globale brugerkonference, som finder sted i Paris. Takket være disse nye funktioner, er Neolane kommet et skridt nærmere deres mål: **At tillade brands at konvertere deres fans fra anonyme til kvalificerede prospekter og, på længere sigt, etablere profitable relationer med selv samme fans.** Disse funktioner viser, sammen med de revolutionerende [Social Opt-in](#) muligheder, at Neolane er i front for en ny æra af effektiv [social marketing](#) management, som samtidig respekterer den enkeltes private informationer.

Neolane Interaction imødekommer den efterspørgsel, der har været for at indlede en interaktiv 1:1 kommunikation med Facebook-brugere, ved at personalisere emneindholdet på brandets egen fanside afhængigt af hver individuel profil. Det betyder at to forskellige facebookfans af den samme side, vil se forskelligt indhold, tilpasset den enkelte fans bruger-profil: den ene vil f.eks blive præsenteret for et personaliseret tilbud relateret til brandets loyalitetsordning, mens den anden vil få en påmindelse om et tilbud, han tidligere har modtaget via mail.

”Ved at udvikle mulighederne for dialog markedsføring via Facebook, har markedsførere nu fået bestyrket grund for deres håb om, at rentabilisere deres marketing via sociale medier”, siger Stephane Dehoche, Grundlægger og CEO for Neolane. ”Denne nye generation af Neolane Interaction markerer et nyt banebrydende skift inden for branchen, og vil give brands mulighed for at etablere profitable og tillidsfulde forhold med deres kunder.”

Neolane Interaction forklaret kort

Neolane Interaction er en del af Neolanes platform, og er et anbefalingsmodul som giver markedsførere mulighed for, i realtid, at sikre sammenhæng og præcision i deres tilbud som kommunikeres via såvel indgående som udgående kanaler. Baseret på et kraftfuld modul med et specifikt regelsæt, er Neolane Interaction i stand til at matche en individuel profil til en central kundedatabase, udvælge det bedste tilbud og den mest passende kanal, hvor tilbuddet endeligt vil blive præsenteret for kunden.

Således sikrer Neolane Interaction markedsførere, at deres personaliserede tilbud bliver leveret til den rette person, på det rette tidspunkt og via den rette kanal.

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

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