



Neolane anerkendt som "Leader" i Forrester's rapport for styringen af tværkanal kampagner

Neolane på short-listen for software-leverandører som revolutionerer markedet for kampagnestyring, takket være sin dialogmarkedsføringsplatform

København 8. februar, 2012 – Softwareleverandør Neolane, som er specialiseret inden for dialogmarkedsføringsteknologi, annoncerer idag at de blev nævnt som "Leader" i "The Forrester Wave™: Cross-Channel Campaign Management (CCCM), Q1 2012,"¹ en rapport fra det uafhængige analyseinstitut Forrester Research, Inc. I rapporten hedder det at "*Neolanes imponerende funktioner for kundedialog, både off- og online, viser at de i øjeblikket er ved at redefinere, hvad en applikation for styring af tværkanalkampagner optimalt set burde levere.*" Neolane var en udvalgt skare af firmaer, som Forrester inviterede til at deltage i deres CCCM research rapport og modtog i evalueringen nogle af de bedst mulige resultater inden for tværkanal-integration, brugervenlighed og kundereferencer.

"Neolane, hvis ry er i konstant vækst, leverer en komplet og fleksibel kampagnestyrløsningsløsning bygget på et solidt fundament af interaktiv marketing. Virksomheden tilbyder kraftfulde funktioner inden for social- og mobil-markedsføring, men leverer også god integration med call-centre, direkte post samt point-of-sale (POS) systemer, der gør at Neolane lever op til deres løfte om en fuldt ud tvær-kanal dialog," hedder det i rapporten. Den konkluderer endvidere at "*Neolane har få ligemænd, når man vurderer på kundetilfredshed, og dets nylige arbejde med Universal Music Group viser, at virksomheden kan tilpasse sig alle former for problematikker og projektstørrelser.*"

Rapporten fortsætter videre "*Markedsførere flytter i hastig stil deres budgetfokus hen til digitale medier, da de ser en interaktiv indsats som mere effektiv end de traditionelle metoder. De har nu fået øjnene op for CCCM applikationer, der sætter dem i stand til aktivt at handle eller hurtigt reagere på kundehenvendelser, istedet for blot at integrere flere kanaler.*" Forrester forudser at "*i fremtiden vil markedsførere vælge applikationer ud fra deres evne til at organisere den konstant aktive, bi-direktionelle og tværkanale dialog mellem en given virksomhed og deres kunder.*"

"I hælene på Neolanes USD 27 millioner finansiering og med afslutningen af et profitabelt år 2011, med en væsentlig stigning i omsætning og kundevækst, så ser vi denne anerkendelse af Forrester som Neolane værende "Leader", som endnu et eksempel på vores ekspertise inden for vision og udførelse af marketingkampagner for vores kunder," udtaler Stephane Dehoche, præsident og CEO for Neolane. "*Vi mener, at denne rapport leverer et bevis på, at vi burde være på shortlisten for enhver virksomhed som søger at investere i markedsføringsteknologi.*"

Evnen til at fusionere indgående og udgående tilbud er ifølge Neolane en afgørende fordel ved dets dialogmarkedsføringsteknologi, særligt illustreret ved deres applikation [Neolane Interaction](#). Dette er

en anbefalingsmotor, som fungerer i realtid, og som giver markedsførere mulighed for at sikre sammenhæng og præcision i markedstilbud på tværs af indgående og udgående kanaler. Neolane Interaction sikrer at brandmarkedsførere sender præcise og personaliserede tilbud, som er dynamisk leveret til den rette person, på det rette tidspunkt og via den rette kanal – hvadenten det er via email, sociale medier, sms, internet eller kundecenter.

Adgang til den komplette version af Forrester Wave rapporten, kan fås ved at klikke på linket nedenfor:

<http://www.neolane.com/usa/resources/analyst-reports/analyst-reports-2012/forrester-wave-cross-channel-campaign-management>

1 – The Forrester Wave™: Cross-Channel Campaign Management (CCCM), 1. kvartal 2012, januar 2012 av Robert Brosnan, Forrester Research, Inc.

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 Europe. Besøg www.neolane.com

Pressekontakter :

**Open2Europe
Lars Christensen**

Tlf.: +33 1 55 02 27 95

l.christensen@open2europe.com

**Open2Europe
Johanna Toiviainen**

+33 1 55 02 14 58

j.toiviainen@open2europe.com