



Neolane identifisert som en "Leder" i Cross-Channel Campaign Management Wave-rapport fra uavhengig analyseselskap

Neolane på kortlisten for leverandører som revolusjonerer markedet for kampanjestyring, takket være sin integrerte kampanjeutførelse som fokuserer på interaktiv kundedialog

København 8. februar, 2012 – [Neolane](#), leverandør av konversasjonell markedsføring, kunngjorde i dag at de er identifisert som "leder" i "The Forrester Wave™: Cross-Channel Campaign Management (CCCM), 1. kvartal 2012,"¹ en rapport fra det uavhengige analyseselskapet Forrester Research, Inc. Rapporten fastslår at "Neolanes imponerende evner for kundedialog, både online og offline, viser at de redefinerer jobben som skal gjøres av applikasjoner for kampanjer på tvers av kanaler." Neolane var blant de utvalgte selskapene som Forrester inviterte til å delta i sin analyserapport for kampanjer på tvers av kanaler. I denne evalueringen fikk Neolane blant de høyeste poengsummene for integrasjon på tvers av kanaler, applikasjonens brukervennlighet og kundereferanser.

"Med en anerkjennelse av merkevaren i Nord-Amerika, leverer Neolane en fullverdig og fleksibel kampanjeløsning bygget på et solid fundament av interaktiv markedsføring. Selskapet tilbyr kraftige funksjoner innen sosial og mobil markedsføring, men gir også god integrasjon med callsenter, direkte post, og salgssted-systemer, og leverer selskapets løfte om en komplett dialog på tvers av kanaler," sier rapporten. "Neolane har få likemenn når det gjelder kundetilfredshet, og nylig arbeid med Universal Music Group viser at selskapet kan svare på spørsmål om skalerbarhet."

Ifølge rapporten: "Markedsførere skifter aggressivt budsjettet til digitale medier og ser interaktive mer effektive enn tradisjonelle kampanjer. De ser nå til applikasjoner for kampanjer på tvers av kanaler som lar dem handle på og reagere på ressurssterke kunder i stedet for å kun integrere flere kanaler." Forrester forutser at "i fremtiden vil markedsførere velge applikasjoner for deres evne til å orkestrere dialog som alltid er på, toveis, og på tvers av kanaler mellom kunder og virksomheter."

"På hælene av Neolanes USD 27 millioner finansiering, og en lønnsom avslutning på 2011 med betydelige inntekter og kundevekst, ser vi på denne utmerkelsen i denne Forrester Wave som "leder" som bare enda et eksempel på vår kundeinflytelse og utmerkethet innen visjon og utførelse," sier Stephane Dehoche, daglig leder og administrerende direktør i Neolane. "Vi føler at denne rapporten gir en betydelig bevis på at Neolane burde være på kortlisten for enhver organisasjon som vurderer en investering eller oppgradering i markedsføringsteknologi."

Ifølge Neolane er evnen til å kombinere inngående og utgående tilbud en viktig fordel i sin konversasjonelle markedsføringsteknologi, spesielt applikasjonen [Neolane Interaction](#).

Neolane Interaction er en sanntidsbasert anbefalingsmotor som gjør det mulig for markedsførere å tilby entydige og nøyaktige tilbud på tvers av inngående og utgående kanaler. Neolane Interaction

sikrer at merkemarkedsførere kan komme med nøyaktige og personlig tilpassede tilbud som presenteres dynamisk til rett person, til rett tid, uavhengig av kanal – e-post, sosiale medier, mobil, nett eller kundekontaktsenter.

For å få tilgang til den fullstendige Forrester Wave-rapporten, klikk her: <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 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 Europe. Besøk 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