

Dolist et easiware partenaires technologiques pour le lancement d'un module CRM et Marketing

Dolist, spécialiste de l'e-mail marketing, et easiware, éditeur de solutions CRM, viennent de mettre en place une collaboration technologique visant l'intégration de la plateforme d'e-mail transactionnel Dolist-EMT au logiciel easicrm.

Bordeaux, le 22 novembre 2011 - Dolist met son savoir-faire de spécialiste de l'e-mail marketing à la disposition de l'éditeur CRM easiware pour développer la solution easicrm Marketing. Elle permet aux utilisateurs de gérer l'ensemble des opérations de gestion de la relation clients ainsi que l'envoi de campagnes d'e-mail marketing.



Un besoin, un projet

Le projet est né d'un constat simple. Les professionnels rencontrent des difficultés pour faire dialoguer facilement et rapidement leur outil de CRM et leur solution dédiée à l'e-mail marketing. Le besoin exprimé par les clients d'easiware va dans le sens de la simplicité : mettre en synergie dans une même interface les outils CRM et e-mailing ainsi que toutes les données collectées sur les contacts. L'objectif étant de les mettre à profit lors d'actions marketing futures.

"Pour construire un plan marketing pertinent et mener des actions ciblées, il est nécessaire de bien connaître ses clients et prospects. Les échanges commerciaux, les ventes et les différents contacts avec le service clients sont autant d'éléments qui permettent de qualifier un contact. Le tracking comportemental à partir du canal e-mail est une donnée que nous devons mettre à disposition de nos utilisateurs", précise Charles Dolisy, co-fondateur d'easiware.

Des technologies et philosophies qui se ressemblent



Les fortes possibilités d'interconnexion de la plateforme Dolist-EMT avec d'autres systèmes d'information ainsi que ses capacités en termes de délivrabilité, de règles de gestion métier, de suivi et de traçabilité des envois comptent parmi les points forts qui ont rendu ce partenariat possible.

La réactivité et la disponibilité des équipes, la simplicité et l'adéquation des technologies sont également des éléments qui ont favorisé cette collaboration.

"Nos clients bénéficient d'une solution simple et efficace regroupant les outils de gestion de la relation clients et

les services d'un vrai routeur professionnel, avec les bénéfices qui vont avec tels que la délivrabilité des messages ou la remontée de statistiques très poussée", avance Brendan Natral, co-fondateur d'easiware.

Un accueil très favorable pour la solution easicrm Marketing

Lancée au mois d'octobre dernier, la solution easicrm Marketing est déjà utilisée par plusieurs entreprises comme Les Cheminées Brisach, la Fédération des villages vacances Cap France ou l'agence 3D Communication. Les fondateurs d'easiware, encouragés par l'accueil positif fait au module easicrm Marketing par sa clientèle, estiment obtenir une cinquantaine de nouveaux clients d'ici à un an pour cette seule solution.

"Si les éditeurs de solutions CRM veulent aujourd'hui s'adapter à la relation clients sur Internet et donc tendre vers l'e-CRM, ils doivent inévitablement apprendre à maîtriser le canal e-mail. Alors que les stratégies de relation clients ont déjà évolué vers le Web, les éditeurs doivent impérativement prendre ce virage pour aller dans le même sens que leurs clients", conclut Jean-Paul Lieux, Directeur associé de Dolist.

A propos de Dolist

Créée en 2000, Dolist, spécialiste de l'e-mail marketing, propose des solutions et services d'e-mailing, d'envoi de sms et d'e-mails transactionnels. Disponibles 24h/24 et 7j/7 via Internet, ses deux plateformes SaaS (Software as a Service), Dolist-V8 et Dolist-EMT, fournissent aux annonceurs tous les outils nécessaires à la réalisation de leurs opérations d'e-mail marketing. Dolist offre également une gamme complète de services, de la sous-traitance de prestations techniques au conseil en stratégie e-mail marketing.

Plus de 850 clients et annonceurs font confiance à l'équipe Dolist, aujourd'hui composée d'une quarantaine de collaborateurs : Agence Nationale des Services à la Personne, Ciel, CRT Aquitaine, Cultura, Feu Vert, Fondation l'Abbé Pierre, Hachette, Laboratoires Pierre Fabre, Max Havelaar, New Look, NRJ Mobile, Orange, Pfizer, Sage, Société Générale, Voyages Auchan...

Informations et actualités : www.dolist.net

A propos d'easiware

Créée en 2008 par Charles Dolisy et Brendan Natral, easiware est éditeur de solutions logicielles CRM et de collaboration en entreprise. Ses solutions, accessibles via un simple navigateur Web en mode SaaS (Software as a Service), reposent sur Enablon Connect, une technologie utilisée par plus de 200 000 utilisateurs dans 130 pays par son partenaire et actionnaire Enablon.

easiware développe et commercialise les solutions easicrm, conviviales, simples d'utilisation et rapides à mettre en œuvre, qui permettent aux entreprises de gérer leurs contacts, leurs ventes, leurs actions marketing, leur Service Clients et leur centre d'appels. easiware compte parmi ses clients des sociétés telles que Hi-Media, Lyreco, Silic, IFR France (Groupe EADS), Brisach, Kawan Group, Cap France, Vattenfall, L'atelier des Chefs, The Network, Cadremploi.fr, Keljob.com, Darégal, ID Logistics, Radio Orient, Sesamea, Effiliation et Darwin Group.

Plus d'informations : www.easi-crm.com

Contacts Presse

Carine Lennuyeux

RP² Paris

+33 (0)6 84 10 73 02

carine.lennuyeux@rp-aucarre.com

Dora Delaporte

3d Communication

+ 33 (0)1 46 05 87 87

dodelaporte@3dcommunication.fr