

Paris, le 24 janvier 2013

## Contacts Presse

Agence C3M  
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD  
michelle@agence-C3M.com

Cathy LACIDES  
cathy@agence-C3M.com

Mots-clés : LOGICIEL / MARKETING / SALON

# ID CONTACT revient sur e-marketing, le salon du marketing digital, avec sa plateforme dédiée au Real Time marketing



29 – 30 janvier 2013 – Palais des Congrès - Porte Maillot - NIV2 Stand L 06

■ Pour la troisième année consécutive, ID CONTACT, éditeur d'une solution logicielle en mode SaaS dédiée au marketing relationnel, comportemental et multi-canal, participe au rendez-vous annuel du marketing digital.

## ID CONTACT, au cœur du Real Time Marketing

La nouvelle édition du salon e-marketing réunit des experts du secteur pour apporter leur vision de la relation client. Avec le Real Time Marketing, il est possible d'interagir en temps réel avec l'internaute et lui envoyer une information ou une offre qui lui correspond le mieux (par rapport à son profil, sa navigation du moment...).

La plateforme ID CONTACT répond à cette approche innovante. Elle centralise les contacts dans une seule base de données, accessible en mode SaaS, pour construire une conversation individuelle, dans la durée, avec chaque contact.

« Nous avons développé une solution tout-en-un qui capte et fidélise des visiteurs anonymes par une approche cross-canal. La prise en compte des données comportementales, notamment les habitudes de navigation sur les sites web, constitue un fort levier de transformation vers l'acte d'achat online ou offline. Notre plateforme permet d'anticiper les attentes des internautes et de faciliter leur conversion », explique Christophe Leduc, Dirigeant de ID CONTACT.

**ID CONTACT est adopté par de grandes marques, et a remporté récemment dans le cadre de compétitions, les budgets IDTGV et PAGES JAUNES.**

### A propos de ID CONTACT

ID CONTACT est éditeur d'une plateforme SaaS dédiée au marketing relationnel, comportemental et multicanal. Centraliser les données clients, les enrichir en continu à partir de sources extérieures, multiples, dispersées et hétérogènes, segmenter et cibler des sous-populations, concevoir des scénarios marketing, automatiser leur déclenchement selon les actions individuelles des clients et prospects, analyser le résultat des campagnes : toutes les étapes d'une politique de marketing relationnelle, sont gérées depuis une seule et même interface.

ID CONTACT a aujourd'hui conquis des références dans le secteur du tourisme (Transdev, Siblu...), du commerce et de la distribution (Hygena, Heineken, Bongrain, Kellogg's...), des médias et des télécoms (Le Figaro, Bouygues Telecom, Orange...), de la bancassurance (Société générale, Caisse d'Épargne, Allianz...) et du IT (Sage...). ID CONTACT est membre de l'AFDEL.

Pour en savoir plus : [www.idcontact.com](http://www.idcontact.com)