

E-Deal et Amabis associent GRC et qualité de données

02-04-2007

E-Deal et Amabis deviennent partenaires pour fournir aux utilisateurs de E-DEAL CRM le bénéfice des solutions AMABIS de contrôle, nettoyage et enrichissement des données clients.

Désormais et déjà intégrés à E-Deal CRM, les services Amabis permettent notamment aux utilisateurs de valider immédiatement la saisie des adresses selon les normes et référentiels postaux en vigueur – grâce au logiciel Amabis agréé par le SNA, Service National de l'Adresse.

Ces fonctions de normalisation postale interactive réduisent considérablement les erreurs de saisie manuelle et les taux de NPAI des publipostages. Une augmentation significative du ROI lors des opérations de conquête et de fidélisation est ainsi constatée.

Par ailleurs, les fonctionnalités d'annuaire inversé diminuent les temps de saisie des opérateurs en pré-remplissant automatiquement les fiches clients. En complément, les numéros de téléphone des entreprises ou des particuliers peuvent être vérifiés et validés à partir de leurs noms et coordonnées respectives.

Enfin, les utilisateurs d'E-Deal CRM bénéficient d'un tout nouveau service de recherche de pré-existence des données. Grâce à un algorithme exclusif de rapprochement et de dédoublonnage, la saisie erronée d'un client - ex : inversion de l'ordre des lettres, faute de frappe - est plus pénalisante. Le logiciel CRM affiche en effet les correspondances possibles, selon des approximations orthographiques fort utiles par exemple lors de saisies dans les centres d'appels !

« Alors qu'il est désormais reconnu que près d'un tiers des projets opérationnels sont susceptibles d'être mis en échec en raison de la mauvaise qualité des données, nous avons fait le choix chez E-Deal de faire bénéficier nos clients des services performants offerts par Amabis dans les domaines de la RNVP. Preuve en est de la pertinence et du succès de notre partenariat, plusieurs clients E-Deal ont d'ailleurs immédiatement adopté ces nouvelles fonctionnalités avec parmi eux des sociétés comme Arkema, Cofiroute, Infogrames ATARI ou l'UCPA » commente David Gotchac, Président d'E-Deal.

« Notre collaboration avec E-Deal se faisait jusqu'à présent en traitement batch au moment de l'intégration des bases de données et du logiciel E-Deal CRM. Avec les services Web, nous franchissons un nouveau cap pour l'utilisateur en lui fournissant un contrôle temps réel et permanent de sa base de données. De plus les cas ambigus sur les adresses ou les téléphones sont traités instantanément lors de l'interaction avec le client, ce qui garantit d'autant plus la qualité des données, tout en simplifiant la tâche de l'utilisateur. » conclut Valéry Frontère, Gérant d'Amabis.

La solution E-Deal / Amabis sera présente sur le Salon du Marketing Direct MD Expo/SECA du 3 au 5 avril 2007 - Hall 4 stand Amabis J35 Porte de Versailles. Web: <http://www.amabis.com>
Viviane Blondeau Consultante Commercial & Marketing E-Mail: vblondeau@amabis.com