

## Nuevo sitio web, [www.cabestan.es](http://www.cabestan.es) Cabestan se renueva.

En línea desde mediados de julio de 2009, **Cabestan lanza su nuevo sitio corporativo, [www.cabestan.es](http://www.cabestan.es)**. Reflejo de la evolución del mercado del marketing online y del comportamiento de los consumidores, el nuevo sitio Cabestan tiene la vocación de ser dinámico, interactivo y profesional. En efecto, con un diseño revisitado y una arquitectura bien clara, el sitio refleja la voluntad de Cabestan de ser el prestatario de la relación con el cliente que permita alcanzar una mayor eficacia de marketing.

**Cabestan, que ya goza de una gran reputación entre sus 250 clientes por su seriedad, su excelencia operativa, su capacidad técnica a la cabeza de la innovación y su trabajo cualitativo, posee ahora un sitio web a su altura y que es un reflejo de sus valores.**

Ya desde la página de inicio, los internautas tendrán una visión muy clara de los dos mercados en los que Cabestan se posiciona: la gestión integral de los datos multicanales y la gestión de campañas por email y SMS.

*"Esta versión inédita del sitio [www.cabestan.es](http://www.cabestan.es) constituye para nosotros un estandarte esencial del nuevo posicionamiento de Cabestan como socio de confianza de la relación con el cliente online. En efecto, el sitio expresa nuestros valores a todos los niveles: la calidad del trabajo realizado, la implicación de nuestros equipos y la gran capacidad técnica de nuestra plataforma. El nuevo sitio también pone de relieve la madurez que Cabestan ha ido adquiriendo con el paso de los años: Cabestan ya no es un simple prestatario de email marketing, sino un prestatario de la relación con el cliente online a través de la gestión de los datos clientes multicanales y la puesta en marcha y la automatización de campañas por email".* comenta con satisfacción Xavier Bastien, director de marketing de Cabestan.

Al tiempo que hace hincapié en sus 10 años de experiencia en email marketing, [www.cabestan.es](http://www.cabestan.es) pone de relieve la gran capacidad técnica de la plataforma de gestión de campañas de marketing y las soluciones que permiten mantener una relación integral con el cliente. En esta lógica, Cabestan también se esfuerza por obtener resultados demostrados. Una pestaña "Clientes y Resultados" está especialmente dedicada al éxito de sus clientes. Cabestan demuestra de nuevo su ambición de orientarse ante todo hacia sus clientes y los coloca a la cabeza de sus prioridades.

Más información en: [www.cabestan.es](http://www.cabestan.es)

### DE CABESTAN

Desde hace 10 años, Cabestan ayuda a las empresas más importantes en la definición, la gestión y la optimización de su relación con los clientes por email, así como en la puesta en marcha de una visión unificada y consolidada de sus datos multicanales.

Alojamiento y gestión de datos relacionales, puesta en marcha de los programas de email, automatización de los procesos, módulo de contenido dinámico, difusión de campañas en tiempo real, emisión de informes y análisis de los resultados de campañas, la plataforma es evolutiva y permite integrar sin limitaciones funcionalidades que responderán a todas las necesidades del marketing directo del mañana.

Las empresas más eficaces en e-marketing utilizan las soluciones Cabestan: Kiabi, Entradas, Derecho.com, VIPVenta, Toys'r'us, Symantec, Europcar, M6 Boutique, Yves Rocher, Thomas Cook, SNCF TER, General Electric...

Presencia internacional: Francia, España, United Kingdom, Canada, USA.

[www.cabestan.es](http://www.cabestan.es)

**CONTACTO DE PRENSA:** Marion Bajoux  
Email: [bajoux@pro.cabestan.co](mailto:bajoux@pro.cabestan.co)