

## Cabestan lanza la versión 2009 de su plataforma de gestión de campañas de marketing. Competencia doble: Gestión de datos multicanales y desarrollo de campañas de marketing a través de email y SMS.

La plataforma Cabestan responde a problemáticas de marketing muy precisas: *¿Cómo construir un mensaje en función del perfil de compra de cada cliente?, ¿Cómo gestionar la presión comercial e identificar a los clientes más rentables?, ¿Cómo incrementar el tráfico en los puntos de venta?, ¿Cómo incrementar la frecuencia de compra de los clientes?*

Se desarrollan todas las funcionalidades que responden a las nuevas necesidades del mercado: medir la presión de marketing, conocer las puntuaciones de preferencias, de arrepentimiento, de riesgo y el historial de las acciones o, incluso, crear un datamart marketing para **la gestión integral de los datos multicanales**. Los flujos de datos implementados permiten hacer intercambios entre las bases de origen: web analytics, emails, tiendas, call-center, juegos-concurso, co-registro, etc.

**La potencia del motor de segmentación** permite crear segmentos avanzados: *ha comprado X productos en X tiendas en los últimos X días, no ha reaccionado en los últimos X días, ha recibido X campañas por email del .../... al.../...*

**El módulo de gestión de contenido dinámico** permite la individualización de los emails. Un cliente aficionado al estilo sportwear, con una compra media de 50 €/producto, recibirá una oferta personalizada que promocióne, principalmente, prendas deportivas de entre 40 € y 60 €. De este modo, cualquier responsable de marketing podrá, por fin, contar con el **marketing interactivo One-to-One**.

Advertir que Cabestan opta por una plataforma que prima el diseño y está orientada hacia la web 2.0.

### 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

**CONTACTO DE PRENSA:** Marion Bajoux

Email: bajoux@pro.cabestan.co