


## ► Toute l'info en continu

**Technologies** : CRM

### **Canon adopte la plateforme promotionnelle e-CRM de Custom Solutions**

 01/02/2010

 Canon vient d'adopter la toute dernière innovation de Custom Solutions, acteur indépendant des solutions clés en main à forte valeur ajoutée marketing dédiées aux annonceurs de la grande consommation. Baptisée "Canon Promostore", la solution référence l'ensemble des offres de la marque. Ainsi, l'objectif est d'optimiser le processus et les coûts de gestion promotionnels mais aussi, et surtout, de mettre en place une démarche CRM pertinente.

L'ensemble des opérations promotionnelles de la marque est présenté sur un même site web. Le consommateur crée son compte personnel et participe en quelques clics aux offres de son choix, tout au long de l'année. Il suit en temps réel le traitement de ses participations, est alerté des nouvelles offres en fonction de son profil et bénéficie d'avantages exclusifs réservés aux membres.

Véritable vitrine promotionnelle de la marque, cette plateforme permet également de fluidifier le traitement des offres, de réduire les coûts de gestion et de créer une base de données consommateurs unique et qualifiée. L'une des innovations majeures du dispositif, c'est le back-office statistique : la marque suit en temps réel les remontées de ses offres et accède au profil type de ses consommateurs par opérations, produits, gammes, enseignes, régions...

«Nous avons imaginé la plateforme promotionnelle e-CRM pour anticiper les évolutions du marché : l'essor du canal web pour relayer les promotions et un besoin grandissant de fidéliser ses consommateurs. Cette innovation relève le défi de répondre aux contraintes économiques de nos clients, tout en améliorant la satisfaction consommateur et la fidélité à la marque», note Cédric Reny, Président de Custom Solutions.