



“Qualifio est notre principale source de données et a transformé la façon dont nous interagissons avec nos audiences. Nos nombreuses marques créent des campagnes interactives en quelques minutes, lesquelles nous fournissent des données de qualité, directement liées à notre système CRM. L’année dernière, nous avons collecté plus de 100 000 profils segmentés au sein de 20 marques.”

JÉRÔME CAMURANI,
RESPONSABLE DE L'EXPÉRIENCE CLIENT PERSONNALISÉE @ NESTLÉ BELGILUX



LE POINT DE DÉPART

QUALIFIO POUR LES CRM MANAGERS

QUALIFIO POUR LES CHEFS DE MARQUE

L'EXEMPLE DE PURINA

1. Nestlé Belgique utilise **régulièrement** Qualifio pour proposer des **formats engageants** à ses différentes audiences.
2. Qualifio prend en charge toute la création des campagnes pour **économiser le plus de temps possible** aux responsables de marque.
3. De plus, le gestionnaire d'expérience client personnalisée est responsable de la collecte des **données fraîches et segmentées** et de les envoyer vers le CRM de Nestlé.
4. Les données segmentées sont ensuite **utilisées pour personnaliser les communications** marketing de Nestlé (newsletters, bannières, publicités, échantillons, etc.).

CHIFFRES CLÉS



20+
marques



100+
campagnes



100,000+
profils collectés
en 2017



34%
Taux d'opt-in
(en moyenne)

LE POINT DE DÉPART

QUALIFIO
POUR LES CRM
MANAGERS

QUALIFIO POUR
LES CHEFS DE
MARQUE

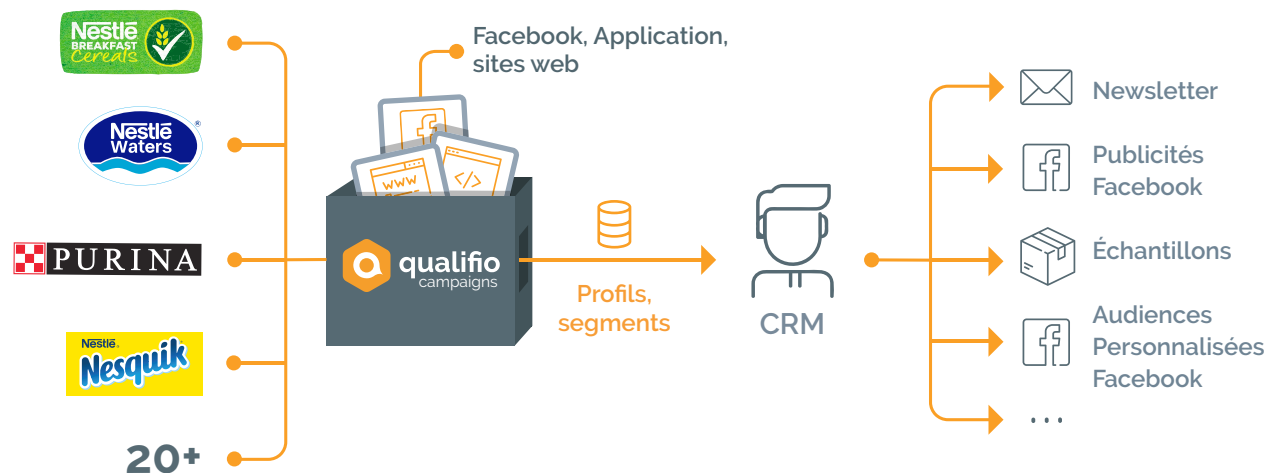
L'EXEMPLE DE
PURINA

COLLECTE DE DONNÉES QUALITATIVES

- **Collecte** de données qualifiées, segmentées et prêtes à l'emploi à travers une vingtaine de marques (Purina, Nesquik, Galak, etc.)
- **Envoi** direct de ces données vers le CRM de Nestlé
- **Intégration** de tags pour suivre les campagnes et mesurer le ROI
- **Harmonisation** de la collecte de données via des formulaires prédéfinis

ROI

- Participants uniques
- Nouveaux profils par segment
- Personnalisation



LE POINT DE DÉPART

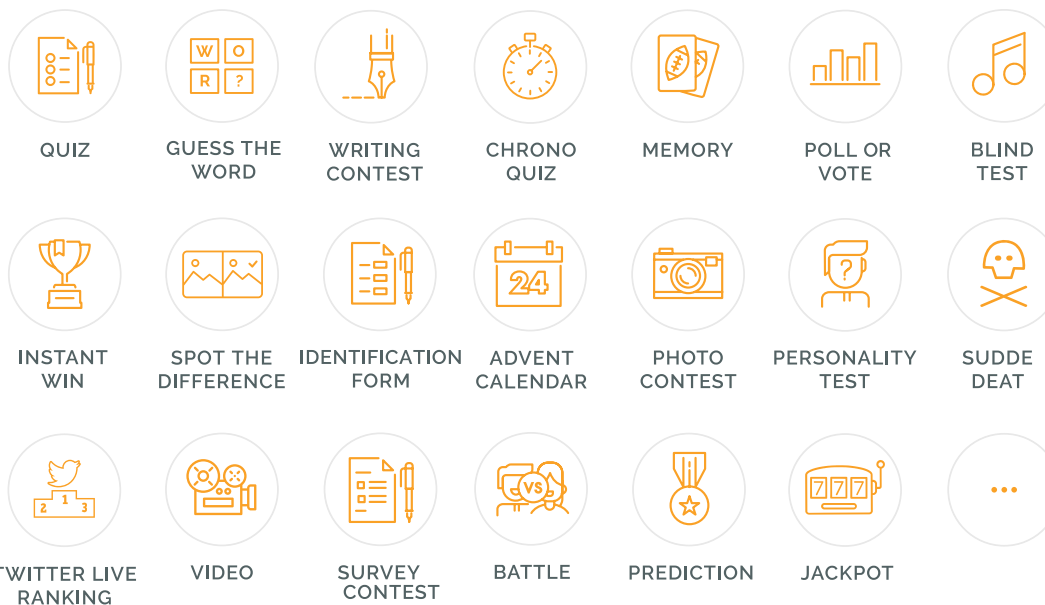
QUALIFIO
POUR LES CRM
MANAGERS

QUALIFIO POUR
LES CHEFS DE
MARQUE

L'EXEMPLE DE
PURINA

PLUS DE 40 FORMATS INTERACTIFS

- **Création de campagnes interactives** permettant de transformer les clients en ambassadeurs de la marque
- **Multiples canaux de publication**
 - Pages Facebook, sites web, mini-sites, applications mobiles
 - URL personnalisées telles que nestlépromo.be/titreduquiz



LE POINT DE DÉPART

QUALIFIO POUR LES CRM MANAGERS

QUALIFIO POUR LES CHEFS DE MARQUE

L'EXEMPLE DE PURINA

FACILITÉ D'UTILISATION ET AUTONOMIE

- **Pas de code** nécessaire
- Création de campagnes **en quelques minutes** (conception, structure, intégration)
- **Templates, formulaires et modèles** associés à votre marque

ROI

- **Plus d'engagement** et de fidélité
- Augmentation des **ventes et génération de leads**
- **Sensibilisation** à la marque
- Collecte d'**opt-ins**

INSPIRATION, SOUTIEN ET EXPERTISE

- **Helpdesk hautement réactif** (temps de réponses inférieur à 30 minutes)
- **Gestionnaire de compte dédié** (inspiration, bonnes pratiques, calcul de ROI)
- Accès à une **bibliothèque complète d'informations** précieuses : blog, FAQ, livres blancs, business cases, etc.
- Le **Studio Qualifio** aide les différentes équipes à économiser du temps et de l'argent
 - Conception, structure et intégration de campagnes par le Studio
 - Basé sur le briefing de l'équipe
 - Prêt en 3-4 jours ouvrables

LE POINT DE DÉPART

QUALIFIO POUR LES CRM MANAGERS

QUALIFIO POUR LES CHEFS DE MARQUE

L'EXEMPLE DE PURINA

OBJECTIFS MARKETING



Fidélité

Encourager les visiteurs à revenir sur ses canaux



Collecte de données

Recueillir des données prospects et des opt-ins



Stimulation des ventes

en magasin et en ligne



Engagement

Offrir des moments personnalisés d'amusement et d'interaction à son audience



Segmentation de la base de données

(habitudes d'achat, comportement, préférences, etc.) et personnalisation des offres

RÉSULTATS OBTENUS EN UN AN

10

campagnes créées

28%

taux d'opt-in

+ 47,000

parties

LE POINT DE DÉPART

QUALIFIO POUR LES CRM MANAGERS

QUALIFIO POUR LES CHEFS DE MARQUE

L'EXEMPLE DE PURINA

COMMENT ?

En **jonglant avec différents formats**.

1. Pour encourager la participation, collecter des données sur les participants et leurs animaux de compagnie et **segmenter** son audience, Purina utilise :
 - Des **champs personnalisés** dans ses formulaires ;
 - Des **formats engageants** tels que des quiz et des concours ;
 - Des **coupons de réduction** en guise de récompense dans l'écran de fin de ses campagnes.
2. Pour **renforcer l'expérience client**, Purina envoie une **newsletter personnalisée** sur base de ses différents segments (ex : grands chiens ou petits chiens) avec des appels à l'action spécifiques : codes uniques (générés dans Qualifio) pour accéder à des contenus et concours exclusifs, demande d'échantillons (ex : nourriture pour les grands chiens), etc.

61%
taux d'opt-in

6,000
coupons
distribués

9,500
profils collectés et
segmentés

ifogofriends
Bienvenue !
Purina et son partenaire vous aident à améliorer la qualité de vie de votre chien. Assurez-vous de lui offrir le meilleur pour le reste de sa vie.
Quelle est la taille de votre chien ?
Avez-vous un chat ?
Où, j'aimerais recevoir les dernières nouvelles et offres des marques Purina et du groupe Nestlé. J'accepte la politique de confidentialité de Nestlé quand à...

Essayez Purina® Dentalife® dès maintenant.
Remarquez les bienfaits de Purina® Dentalife® sur la santé bucco-dentaire de votre chien.

Genre *
 Madame
 Monsieur

Nom *
Prénom *
Email *

IMPRIMEZ VOTRE COUPON ICI

BON -1€

connaissance des chiens et ter...
e produits Pur...

VRAI FAUX



QU'EST-CE QUE QUALIFIO ?

Qualifio est la plateforme de référence en Europe pour la création et la publication omnicanale de campagnes interactives (quiz, formulaires, jeux-concours et 40+ autres formats) à des fins de marketing viral et de collecte de données. Quelques uns de ses clients : Total, Colruyt, Nestlé, MediaMarkt, Partenamut, Post Luxembourg, Carrefour, VTM et L'Oréal.

CONTACTEZ-NOUS

ou

DEMANDEZ VOTRE DÉMO GRATUITE

www.qualifio.com/fr