

La plateforme marketing IA d'Emarsys positionnée parmi les leaders dans le Magic Quadrant du Gartner pour la catégorie « Personalization Engines »

Reconnue pour soutenir aussi bien les équipes techniques et non-techniques, et pour aider ses clients à accroître l'adoption de la solution dans leurs organisations.

Levallois-Perret, le 29 juillet 2019 - Emarsys, la première plateforme marketing au monde avec des solutions sectorielles clés en main générant des résultats en quelques jours et non quelques mois, annonce avoir été reconnue par Gartner comme un leader des solutions de personnalisation dans le rapport Magic Quadrant du Gartner de juillet 2019*. La plateforme marketing d'Emarsys réussit à dépasser les fournisseurs de solutions dédiées avec un moteur qui permet une connexion transparente avec une exécution omnicanale et utilisant des fonctionnalités issues de l'intelligence artificielle.

Pour la deuxième année consécutive, le rapport de Gartner évalue les fournisseurs en fonction de leur capacité d'exécution et de la globalité de leur approche. Les moteurs ou solutions de personnalisation sont définis par Gartner comme « *des logiciels qui, en fonction des utilisateurs en présence, sélectionnent, adaptent et diffusent des messages tels que du contenu, des offres et différents niveaux d'interactions via des canaux numériques et ce, pour trois types d'utilisation : le marketing, le commerce numérique et l'expérience client (CX)* ».

La plateforme Emarsys est saluée dans le rapport pour son soutien efficace à la fois aux équipes techniques et non techniques et pour son aide aux clients. L'adoption de la solution est favorisée notamment grâce à des fonctions comme l'intégration de données en libre-service avec la possibilité de corriger les erreurs et les avertissements sur les problèmes de qualité des données.

De plus, la plateforme est aussi reconnue pour la facilité de mise en place de campagnes grâce à des scénarios d'utilisation prêts à l'emploi, des balises (*tokens*) de personnalisation et des déclencheurs basés sur le cycle de vie de chaque campagne. Les clients de référence donnent à la solution Emarsys des notes supérieures à la moyenne pour sa personnalisation marketing, ses fonctionnalités de test et d'optimisation.

Enfin, la forte capacité de ciblage de la plateforme est soulignée. Partant d'un référentiel central dirigé vers tous les canaux, elle couvre le ciblage, le contenu et le timing. Le rapport note également le projet d'Emarsys d'ajouter très prochainement en 2019 des fonctionnalités d'affinité visuelle développées grâce au *machine learning* qui permet de repérer des modèles d'interactions entre clients pour un ciblage personnalisé.

*source : Gartner, Magic Quadrant for Personalization Engines, Jennifer Polk et al, 3 juillet 2019

L'intelligence artificielle de la plateforme aide les marketeurs à passer d'un marketing réactif à un marketing proactif, à acquérir une visibilité sur les nouveaux aspects du comportement des clients et à exploiter l'automatisation de manière originale pour une meilleure segmentation des clients. Raj Balasundaram, SVP d'IA chez Emarsys, déclare : « *La décision de l'entreprise en 2018 d'intégrer l'intelligence artificielle dans la personnalisation et de devenir une entreprise verticale prouve notre capacité à fournir une personnalisation clé en main pour des cas d'utilisation individuels et sur des tactiques uniques comme les abandons de panier, le parcours client ou les programmes de fidélité - indépendamment du canal ou du dispositif. Nous considérons que c'est unique en son genre et que cela fait une grande différence pour les spécialistes du marketing qui naviguent dans le parcours d'achat omnicanal des consommateurs d'aujourd'hui.* »

En utilisant les taux d'engagement, les données historiques d'achat et les modèles comportementaux, l'AI Marketing Platform d'Emarsys est capable de :

- prédire la valeur de la durée de vie potentielle d'un contact, la probabilité d'achat ou de résiliation dans un temps imparti ;
- Fournir naturellement des tendances de canal à un niveau 1:1 pour les emails, mobiles, web ou magasin ;
- Concevoir automatiquement des contenus, produits et incitations en fonction de chaque individu, de chaque cas d'utilisation sur tous les canaux en tenant compte du degré d'engagement, de la probabilité d'achat et de la prochaine valeur du panier de ces derniers.

Gartner Disclaimer

Gartner ne soutient aucun fournisseur, produit ou service mentionné dans ses publications de recherche. Gartner ne recommande pas non plus aux utilisateurs de technologies de faire leur choix uniquement parmi les solutions des fournisseurs en tête du classement ou distinguées de quelque autre forme que ce soit. Les publications de recherche Gartner reposent sur les avis des équipes de recherche de Gartner et ne doivent en aucun cas être considérées comme des déclarations de fait. Gartner exclut toute garantie, expresse ou tacite, concernant ces recherches, y compris toute garantie de qualité marchande et d'adéquation à un usage particulier.

À propos de Gartner

Gartner, Inc. (NYSE : IT), est le leader mondial de la recherche et du conseil et membre du S&P 500. Nous fournissons aux chefs d'entreprise les connaissances, les conseils et les outils indispensables pour réaliser leurs ambitions stratégiques et bâtir les succès de l'entreprise de demain.

Notre combinaison inégalée de recherches menées par des experts, des praticiens et des données oriente les clients vers les bonnes décisions sur les questions les plus importantes. Plus de 15 000 entreprises dans plus de 100 pays nous font confiance en tant que ressource objective et partenaire essentiel dans toutes les grandes fonctions, dans tous les secteurs et pour toutes les tailles d'entreprise.

Pour en savoir plus, visitez www.gartner.com

La structure d'un Magic Quadrant de Gartner

Le graphique du Magic Quadrant est basé sur deux axes :

- **La globalité de l'approche** : Reflètent l'innovation du vendeur, qu'il soit le moteur du marché ou qu'il le suive, et si le point de vue du vendeur sur la façon dont le marché évoluera correspond à celui de Gartner.

- **La capacité d'exécution** : Résumé des facteurs tels que la viabilité financière du fournisseur, la réactivité du marché, le développement de produits, les canaux de vente et la clientèle.

A propos d'Emarsys

Emarsys propose la plus grande plateforme marketing indépendante au monde et c'est la seule à connaître et à s'adapter aux spécificités de votre secteur d'activité. Grâce à ses solutions intégrées, clef-en-main et adaptées à chaque secteur, notre plateforme permet des interactions véritablement personnalisées entre les marketeurs et les clients sur tous les canaux. Ceci permet d'établir des relations de confiance et de fidélité, d'optimiser le parcours client et in fine d'accroître les revenus. Ainsi, les entreprises peuvent démultiplier leurs décisions et leurs actions marketing, bien au-delà des capacités humaines. Depuis l'an 2000, Emarsys a aidé plus de 2 200 marques réparties dans plus de 70 pays à se connecter à 3 milliards de clients à travers le monde. Chaque jour, nous fournissons plus de 350 millions d'interactions personnalisées par email, sur mobile, sur les réseaux sociaux et sur le Web, générant quotidiennement des millions d'événements d'achats via notre plateforme. Pour en savoir plus, visitez emarsys.com/fr

Contacts presse

Morgane Joffredo et Florence Devillers

Agence LEWIS pour Emarsys

EmarsysFrance@teamlewis.com

+33 1 85 65 86 34 /23