

GOLDEN EYES ET IBM WATSON MARKETING : UN PARTENARIAT GAGNANT DANS LE RETAIL



10 octobre 2017

Spécialisée dans l'édition d'outils logiciels de CRM, data et dans la gestion de campagnes marketing omni canal, **l'agence Golden Eyes intègre désormais dans ses solutions la plateforme IBM Watson Campaign Automation** – qui intègre les fonctionnalités d'intelligence artificielle d'IBM. Un partenariat clé qui permet à Golden Eyes de répondre aux enjeux de la relation clients dans le Retail.

Elisabeth Fritel, Directrice Générale de l'agence déclare : « *Nous souhaitons offrir à nos clients les dernières innovations en matière de technologies marketing. L'intégration, au sein de notre suite logicielle d'une solution de pointe telle qu'IBM Watson Campaign Automation nous permet de répondre aux besoins de plus en plus pointus et complexes des retailers* ».

Golden Eyes / IBM Watson Marketing : un partenariat synonyme de croissance

IBM Watson Marketing est un système cognitif capable de comprendre les données, d'en tirer des enseignements et de les utiliser pour actionner des campagnes. Sa solution, **IBM Watson Campaign Automation, est quant à elle une plateforme d'engagement client cross canal en cloud qui permet** - grâce aux données des clients - **la conception et la distribution d'expériences exceptionnelles aux consommateurs tout au long du parcours d'achat.**

« *La stratégie d'IBM Watson Marketing s'inscrit dans la recherche d'un marketing plus technologique, dont la pertinence s'appuiera sur l'intelligence artificielle et l'auto personnalisation des messages en fonction des profils consommateurs. Cette démarche rejoint celle de Golden Eyes, dont l'ambition depuis l'origine est la création de valeur par l'usage de la data client et la mise en œuvre de programmes CRM à fort ROI* » ajoute Elisabeth Fritel.

En intégrant cette nouvelle solution à son offre de service, l'agence bénéficie de la puissance d'IBM Watson Marketing. « *Nous sommes très souvent en contact avec les équipes d'IBM, les échanges sont riches et constructifs. Grâce à cette collaboration, nous allons pouvoir enrichir notre offre et nous adresser à de nouvelles typologies de clients* » poursuivent Cyrille Peixoto, Directeur Datamining et Olivier Marquis, Directeur des Systèmes d'Information, chez Golden Eyes.

A propos de Golden Eyes

Golden Eyes est l'agence spécialisée dans la relation clients en point de vente du groupe Loyalty Company. Depuis plus de 20 ans, Golden Eyes accompagne les enseignes de la distribution dans l'activation clients in-store, au travers de solutions CRM, Business Intelligence et marketing omni canal.

Dirigée par Elisabeth Fritel, Golden Eyes compte 45 collaborateurs pour 6 millions d'euros de chiffre d'affaires.

www.golden-eyes.com

A PROPOS DE LOYALTY COMPANY

Loyalty Company est un groupe indépendant de marketing client et de communication.

Nativement inspiré par la data et les nouvelles technologies, le groupe Loyalty Company imagine et conçoit le futur de l'expérience client comme clé de performance business, en proposant un réseau d'agences intégrées et expertes.

Fondé en 2004 par Guillaume Chollet, Loyalty Company fédère ses talents et ses partenaires autour d'une vision partagée : offrir bien plus qu'une expérience. Une philosophie qui illustre la volonté du groupe de nouer avec chacun de ses acteurs, des relations fortes, profitables et inscrites dans la durée.

Avec plus de 200 collaborateurs et 36 millions d'euros de chiffre d'affaires, Loyalty Company se classe aujourd'hui dans le top 10 des groupes marketing services (cf. magazine Stratégies 2016). Le groupe fait également partie du réseau des 500 entreprises labellisées BPI Excellence et est l'un des 60 participants du programme BPI Accélérateur dédié aux futures ETI.

www.loyaltycompany.com

CONTACTS PRESSE

Dounia Issaa, Responsable Communication

Tél : 04 26 23 06 10

dounia.issaa@loyaltycompany.com