

Personne-ressource auprès des médias

Jeannie Tsang

Hill & Knowlton pour Pitney Bowes du Canada

(416) 413-4647

Jeannie.tsang@hillandknowlton.ca

**Pitney Bowes lance les solutions de gestion de communications avec la clientèle
Connect+^{MC} et Contacts *Intelligencepb*^{MC} au Canada**

*Les PME canadiennes ont recours aux voies classiques et numériques comme
combinaison parfaite pour leurs activités de mercatique*

Toronto, ON, 30 août, 2011 – [Pitney Bowes Inc.](#) (NYSE: PBI) a annoncé aujourd’hui le lancement, au Canada, de sa gamme [Connect+^{MC}](#), systèmes postaux offrant une architecture et des applications Web, afin d’aider les entreprises à entrer en contact avec leurs clients actuels et des clients éventuels. Cette solution de communication aide les entreprises à créer des campagnes de mercatique efficaces au moyen des méthodes de mercatique classiques et des nouvelles méthodes numériques, combinaison que convoitent les PME. Selon une récente étude qu’[Angus Reid](#) a menée pour [Pitney Bowes du Canada](#), 72 pour cent des dirigeants de PME canadienne croient que la combinaison idéale de voies de mercatique se compose de réseaux de communication classiques et numériques.

Un système de la gamme Connect+ est doté de deux dispositifs d’impression intégrés, qui travaillent en tandem pour réduire les coûts d’impression d’enveloppes, ce qui permet aux mercaticiens d’ajouter des pièces de publipostage plus efficaces à leur arsenal de communication. Parmi les fonctions clés de la gamme Connect+, il y a la capacité d’imprimer à haute résolution des éléments graphiques et des messages en couleur ou en noir et blanc sur la surface extérieure d’une enveloppe. Cela permet d’ajouter des messages de mercatique ou de vente ciblés dans le haut de l’enveloppe et, ainsi, transformer du courrier transactionnel mensuel en courriel promotionnel. Les codes 2D sont un exemple d’éléments graphiques pouvant être imprimés sur des enveloppes en vue de faire connaître d’autres initiatives en ligne. Grâce à la gamme Connect+, il est possible d’ajouter ces codes sans avoir à acheter de nouvelles enveloppes ou des enveloppes sur mesure ni à modifier les procédés utilisés actuellement.

Selon l’étude d’Angus Reid, les PME utilisent les codes 2D de diverses façons, notamment pour diriger des gens vers un site Web (55 pour cent) ou diriger des utilisateurs vers une promotion ou un coupon (53 pour cent). Toutefois, il y a encore de l’indécision quant au meilleur moyen d’utiliser les codes 2D. Quarante pour cent des dirigeants de PME canadienne qui ont participé à l’étude ne savent pas s’ils vont utiliser des codes 2D au cours des 12 prochains mois.

« Gérer efficacement les communications avec leur clientèle est un vrai défi pour les PME, déclare Bill Mackrell, directeur général de Pitney Bowes du Canada. Les entreprises recherchent un fournisseur pouvant leur offrir les outils et les ressources dont elles ont besoin pour tirer profit des nouveaux outils de mercatique, tels que les codes 2D, en vue d’établir de nouveaux contacts, de rester en relation avec leurs clients actuels et de faire croître leurs affaires. »

Pour ce faire, bien que la mercatique multivoie soit la méthode préférée, de nombreuses PME cherchent d'autres ressources pour mettre en œuvre des programmes à multiples facettes. Plus de la moitié (52 pour cent) des dirigeants de PME canadienne ont indiqué que la mercatique mobile est la voie la plus difficile à utiliser, 32 pour cent trouvent que les médias sociaux sont trop compliqués à utiliser et un quart considèrent que la mercatique par courriel est compliquée à mettre en application.

Pitney Bowes offre aux entreprises divers outils de gestion de communications avec la clientèle, tel [Mercatique Intelligencepb^{MC}](#), qui vous permet de créer, produire gérer et distribuer des pièces de publipostage directement à partir d'un ordinateur de bureau pour promouvoir une campagne de vente. [Contacts Intelligencepb^{MC}](#) est le tout dernier ajout à la [trousse d'outils de communication Pitney Bowes](#); il permet des communications numériques dans le monde multivoie d'aujourd'hui. [Contacts Intelligencepb^{MC}](#) est une solution simple et adaptable sur mesure d'envoi par courrier électronique, conçue pour créer des pièces de publipostage, bulletins de nouvelles et invitations à des événements et pour mesurer le succès de ces envois. La plate-forme [Contacts Intelligencepb^{MC}](#) permet d'étendre des campagnes par courriel aux médias sociaux en facilitant leur affichage sur Facebook, Twitter et d'autres sites sociaux. Ses fonctions de création de rapports fournissent des données de réponse détaillées, notamment au sujet de l'activité sur les médias sociaux, par exemple les transferts de messages de microblogage et le nombre d'abonnés sur Facebook, données qui sont toutes des mesures essentielles de rendement du capital investi.

La suite logicielle de produits de gestion de communications avec la clientèle Pitney Bowes est une source unique à privilégier pour les communications de mercatique et communications transactionnelles, tant sous format papier que numérique.

À propos de Pitney Bowes

Pitney Bowes, qui innove depuis 90 ans, offre des logiciels, de l'équipement et des services qui intègrent des réseaux de communication physiques et numériques. Reconnue depuis longtemps pour sa capacité à augmenter la productivité de ses clients, Pitney Bowes aide de plus en plus d'entreprises à croître. Pitney Bowes est une entreprise qui génère des recettes de 5,6 milliards de dollars et emploie 33 000 personnes à l'échelle mondiale. Chez Pitney Bowes, chaque contact est une nouvelle occasion^{MC}.

Pitney Bowes du Canada Ltée, filiale canadienne fondée en 1923, compte un réseau d'environ 1300 professionnels de la vente directe et du service direct travaillant dans des bureaux à l'échelle du pays. Le siège social des activités au Canada est situé à Mississauga, en Ontario. Pour obtenir de plus amples renseignements sur l'entreprise et les produits et solutions qu'elle offre, visitez le site www.pitneybowes.ca. Pour en apprendre davantage sur la gamme Connect+^{MC} de Pitney Bowes, visitez le site www.connectplus.ca. Pour en apprendre davantage sur l'outil libre-service en ligne de mercatique direct qu'offre Pitney Bowes et sur son service de découverte de clients éventuels pour cibler efficacement des clients éventuels, visitez le site www.mercatiqueintelligencepb.ca. Et pour en apprendre davantage sur la nouvelle application de mercatique par courrier électronique de Pitney Bowes, qui facilite les choses quand il s'agit d'entrer en contact avec vos clients, visitez le site www.contactsintelligencepb.ca.

À propos du sondage

Un sondage auprès d'un échantillon représentatif, sélectionné au hasard, de **511 adultes canadiens propriétaires d'une entreprise comptant de 1 à 99 autres employés**, a eu lieu du 20 avril au 25 avril 2011. Ces adultes canadiens sont membres du panel d'Angus Reid. La marge d'erreur, qui mesure la variabilité de l'échantillonnage, est de $\pm 4,3\%$, 19 fois sur 20. Les écarts dans les totaux ou entre eux sont attribuables à l'arrondissement des nombres.

#