

Solutions pour la connaissance, la communication et l'attention clients.

Solutions Portrait Customer Analytic

Analyser, comprendre et prédire
le comportement de vos clients
pour un ROI optimal

Faites de chaque contact une nouvelle opportunité™

 **Pitney Bowes**
Business Insight



Pitney Bowes Business Insight vous offre son expertise dans les domaines suivants :

Gestion des données

- Intégration des données
- Qualité des données
- Enrichissement des données
- Profiling et audit de données
- Business Intelligence

Géo-décisionnel

- Cartographie et analytique
- Géocodage
- Données socio-économiques et géolocalisées de qualification des territoires
- Gestion des infrastructures

Analyse des clients et des marchés

- Études d'implantation
- Visualisation et exploration des données
- Segmentation et ciblage des clients
- Modèle prédictif de comportement
- Modélisation uplift
- Optimisation des contacts

Stratégie de communication clients

- Gestion de campagnes multi-canaux
- Gestion du cycle de vie du client
- Gestion de l'opt-out
- Prise de décision en temps réel
- Gestion du processus client

Gestion des communications client

- Gestion de composition des documents
- Libre service Web
- Facturation électronique
- Transpromo
- Service et assistance clients

Efficacité du publipostage

- Conformité aux normes postales (États-Unis, Canada, Australie)
- Vérifications en cas de déménagement (États-Unis, Canada)
- Qualité des adresses (international)

Portrait Customer Analytics Solutions, des solutions puissantes

Les défis de votre entreprise

Dans le climat économique actuel, votre organisation se doit d'être plus compétitive. Pour cela, il est indispensable qu'elle supprime les inefficacités et qu'elle améliore la pertinence de son offre. Vous devrez également accroître la vitesse d'acquisition des connaissances client afin d'atteindre vos objectifs les plus importants :

- Acquérir les bons clients
- Augmenter la rentabilité
- Optimiser l'EMM (ou « Customer Lifetime Value »)
- Réaliser des ventes croisées plus efficacement
- Améliorer la rétention des clients

Voilà ni plus ni moins ce dont les solutions Portrait Customer Analytics sont capables. N'importe quel outil de Business Intelligence (BI) peut vous dire que vous avez perdu 6 % de vos clients le mois dernier. Mais tous les outils ne peuvent pas vous dire quels clients sont les plus susceptibles de vous quitter le mois prochain. Et encore plus rares sont ceux qui peuvent vous permettre d'identifier quels clients vous pouvez réellement conserver, et vous aider ainsi à prendre la bonne décision, dès aujourd'hui. Voilà la véritable promesse de l'analyse client : offrir aux décideurs, à l'instar des responsables marketing et des chargés de clientèle, une image claire de la façon dont segmenter leur base de clients et du comportement que chaque segment est susceptible d'adopter.

Grâce à Portrait, votre organisation peut :

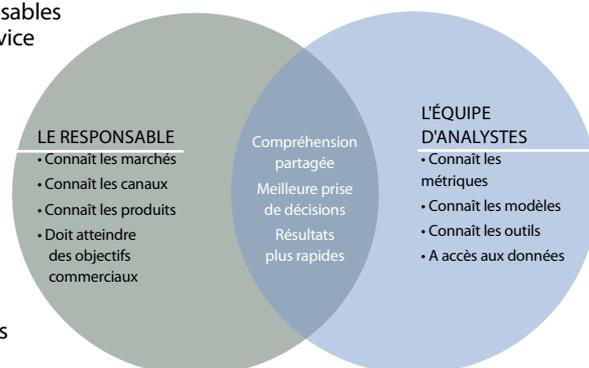


Comblant le fossé analytique existant

Jusqu'à récemment, les responsables qui souhaitaient accéder aux connaissances client étaient tiraillés entre deux extrêmes : ils pouvaient soit avoir recours à des outils de BI standard dont la portée d'exploration des données est limitée, ou bien se tourner vers des solutions sophistiquées, certes capables de traiter un très grand nombre de données, mais exigeant des statisticiens afin d'élaborer des requêtes complexes, développer des modèles et produire des réponses.

Si ces approches peuvent être suffisantes pour répondre à des questions isolées ou non urgentes, elles ne sont toutefois pas en mesure d'offrir aux décideurs une analyse et une exploration itératives. Actuellement, les responsables se retrouvent donc écartelés entre ces deux options.

Par ailleurs, ce fossé existant entre les analystes et les responsables pour qui ils travaillent (responsables marketing, chefs de produits, directeurs de service clients et responsables de centres d'appels) empêche les organisations de capitaliser pleinement sur leurs données clients. Or, pour tirer véritablement profit des données clients, il est indispensable de comprendre que la condition sine qua non pour accéder à des connaissances clients pertinentes est l'exécution correcte de modèles de données précis associée à une compréhension approfondie de l'entreprise. Il s'agit ici d'ouvrir les lignes de communication entre les analystes et les responsables, et d'accélérer le processus d'investigation itérative.





La suite Portrait Customer Analytics

La suite de solutions d'analyse clients Portrait est constituée de quatre composants modulaires déployables ensemble ou séparément. Chaque module permet de relever des défis de plus en plus complexes en termes de connaissance client.

PORTRAIT SELF-SERVICE ANALYTICS :

Explorer vos données client pour découvrir un nouveau monde d'opportunités



Portrait Self-service Analytics est une solution web conviviale d'exploration de données client. Elle permet aux utilisateurs de tous les niveaux de l'entreprise de découvrir un nouveau monde d'opportunités grâce à leurs données clients. Contrairement aux solutions d'analyse traditionnelles, Portrait SSA n'exige pas de ressources sophistiquées ni d'assistance informatique. Au contraire, elle permet d'accélérer l'accès aux connaissances client en donnant directement le contrôle aux parties prenantes.

PORTRAIT MINER :

Comprendre, visualiser et prédire le comportement de vos clients



Portrait Miner est une solution d'analyse prédictive conviviale qui permet aux professionnels de la connaissance client d'améliorer le ciblage et la segmentation des campagnes. En approfondissant la compréhension du client et en automatisant le processus de modélisation, Portrait Miner permet de prédire le comportement du client. Résultat : une connaissance exhaustive du client, des campagnes plus rentables et une meilleure EMM ou « Customer Lifetime Value »).

PORTRAIT UPLIFT :

Prédire l'impact de votre marketing sur le comportement de vos clients



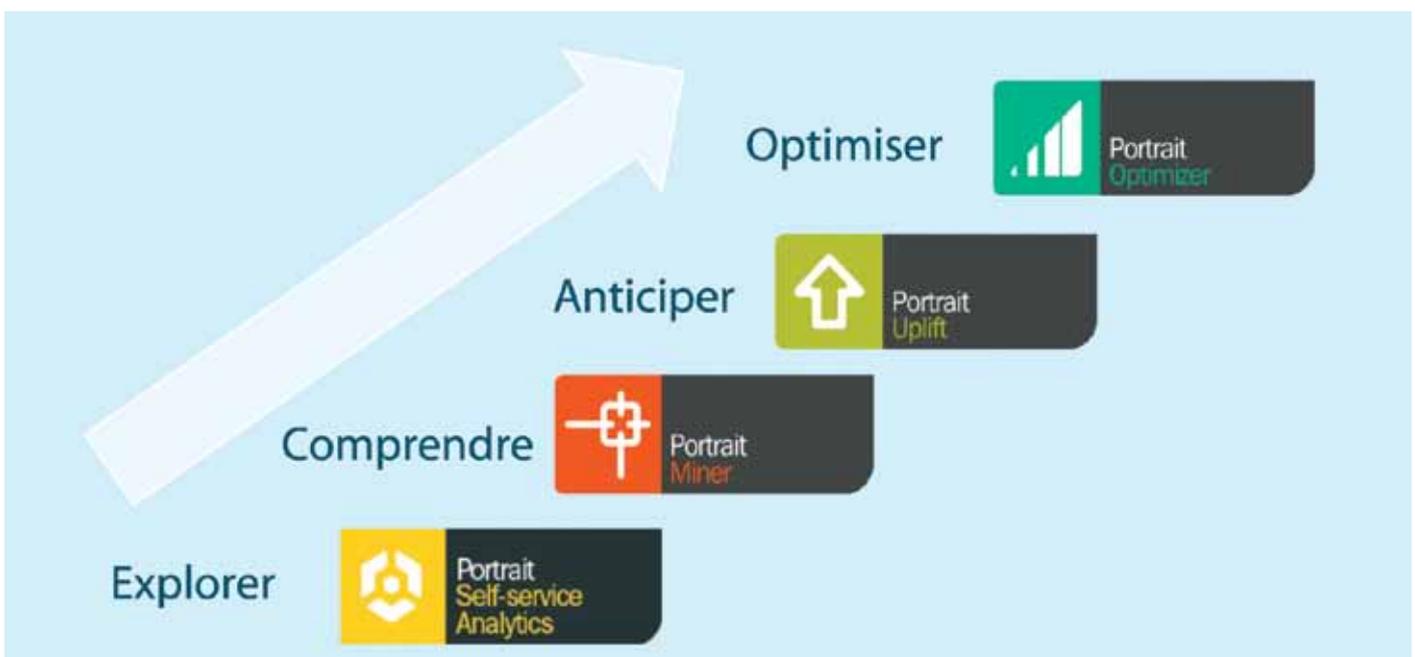
Portrait Uplift est une solution d'analyse prédictive qui permet à votre organisation d'aller au-delà de la modélisation traditionnelle. Ainsi, vous avez vos campagnes de marketing sur les seuls clients qui réagiront positivement à votre message. Uplift prédit quels clients sont « influençables » (influencés positivement par l'offre), tout en écartant les « causes acquises » qui achèteront le produit quoi qu'il arrive, les « causes perdues » qui ne l'achèteront jamais (indifférents par rapport à l'offre) et les « réfractaires » dont la réaction sera négative.

PORTRAIT OPTIMIZER :

Attribuer à vos clients des offres et des canaux spécifiques pour atteindre un ROI optimal



Extension analytique puissante de Portrait Dialogue, Portrait Optimizer est une application d'« optimisation des contacts » qui vous permet de réaliser une association intelligente entre vos clients et des campagnes et canaux, afin de maximiser votre ROI tout en satisfaisant aux contraintes de l'entreprise en matière de ressources.



« Auparavant, il fallait jusqu'à deux semaines pour exploiter les données.
Désormais, les utilisateurs peuvent obtenir eux-mêmes leurs réponses en moins de deux minutes. »

— Une organisation leader des services de voyage

CONÇU POUR : TOUT UTILISATEUR

Portrait Self-service Analytics

Explorer vos données clients pour découvrir un nouveau monde d'opportunités

Portrait Self-Service Analytics est une solution web d'exploration des données clients conviviale. Elle permet aux parties prenantes de découvrir un nouveau monde d'opportunités sur la base des données de leurs clients. Contrairement aux solutions d'analyse traditionnelles, Portrait Self-Service Analytics n'exige ni analystes, ni professionnels de l'informatique pour traiter les requêtes. Ainsi, elle permet d'accélérer l'accès aux connaissances client en donnant directement le contrôle aux parties prenantes.

Portrait Self-Service Analytics permet à votre organisation de :

Accélérer la prise de décision

Désormais, les utilisateurs non spécialisés peuvent accéder directement aux informations client et obtenir des réponses instantanées à l'aide d'une analyse guidée.

Offrir l'accès aux connaissances client à un plus grand nombre de parties prenantes

Désormais, les connaissances client ne sont plus le domaine réservé des analystes chevronnés. Cette solution offre aux décideurs la capacité d'explorer les données client en flux libre, leur permettant ainsi d'identifier des connaissances client factuelles.

Décharger les analystes les plus expérimentés pour qu'ils se concentrent sur les projets prioritaires

De nos jours, les équipes de connaissance client subissent une pression considérable afin de produire les résultats issus de données complexes. Et pourtant, il est très fréquent que les « exploitations simples » de l'entreprise consomment la plus grande partie de leur temps.

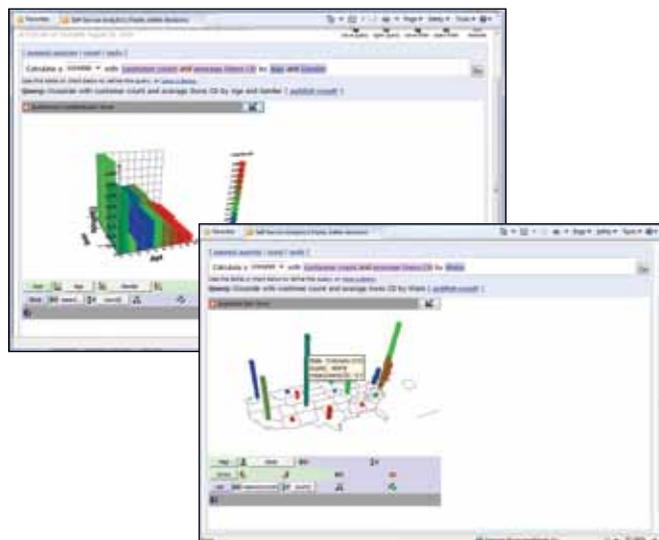
Désormais, vous pouvez obtenir de meilleurs résultats de votre équipe d'analyse en déchargeant vos analystes les plus expérimentés, leur permettant ainsi de se concentrer sur les projets sur lesquels leur valeur est la mieux exploitée.

Améliorer les échanges entre les équipes commerciales et les équipes d'analystes

Entre vos équipes de marketing vente et vos experts en connaissance et analyse client, il manque souvent une vision commune. Portrait Self-Service Analytics fournit une « vérité unique » indispensable, afin que tout le monde soit sur la même longueur d'ondes.

Portrait Self-service Analytics permet de :

- Comprendre les caractéristiques de vos clients
- Découvrir de nouveaux segments d'opportunités de marketing client
- Identifier rapidement « les bonnes questions » à poser



VOUS RECONNAISSEZ-VOUS DANS CES AFFIRMATIONS ?

« Nous devons nous rapprocher de nos clients et mieux comprendre leurs besoins. »

« Notre équipe d'analystes passe trop de temps à traiter les requêtes de données basiques émises par l'équipe commerciale, et pas suffisamment de temps sur les projets de grande valeur. »

« En ce qui concerne notre segmentation client et nos stratégies de ciblage, nous aimerions prendre des décisions davantage basées sur les faits. »

Si oui, Portrait Self-service Analytics peut vous aider.

« Grâce à la nouvelle interface, les nouveaux utilisateurs pourront se mettre à niveau encore plus rapidement et nos utilisateurs avancés réaliseront leurs projets en un temps record. »

—Christian Reder, analyste marketing, T-Mobile Autriche



CONÇU POUR : PROFESSIONNELS DE LA CONNAISSANCE CLIENT

Portrait Miner

Comprendre, visualiser et prédire le comportement de vos clients

Portrait Miner est une solution d'exploration de données et d'analyse prédictive puissante qui apporte aux professionnels de la connaissance clients comme aux décideurs une vision claire de leurs clients. Ainsi, ils parviennent à une meilleure compréhension et un meilleur ciblage du client, et améliorent la prédiction du comportement futur du client.

Solution la plus visuelle et automatisée de sa catégorie, Portrait Miner comble le fossé entre les outils de BI standards (dont la portée d'exploration de données est limitée) et les solutions traitant un grand nombre de données (exigeant que les programmeurs statistiques créent des requêtes et produisent des modèles précis).

Portrait Miner permet à votre organisation de :

Prédire le comportement futur de vos clients pour un meilleur ciblage

Prédire les comportements et les propensions ayant une influence sur les performances de l'entreprise, notamment l'attrition des clients, les opportunités de ventes croisées et additionnelles, la planification et la segmentation des campagnes, la satisfaction et la fidélité des clients, et l'EMM (ou « Customer Lifetime Value »).

Approfondir votre connaissance du client

Les données de vos clients prennent vie grâce à une visualisation des données en 3D riche et interactive afin de placer la connaissance client au premier plan. Vous pouvez désormais extraire les données clients pour créer une vue à 360° de vos clients, sur différents systèmes et données.

Augmentez la productivité de vos ressources limitées en termes de connaissance client

On n'a jamais exigé autant de votre équipe connaissance client. Grâce aux fonctionnalités d'automatisation prédictive de cette solution, votre équipe peut élaborer de meilleurs modèles prédictifs plus rapidement, et faire appel à moins de ressources spécialisées pour produire des modèles précis.

Cette solution utilise une puissante fonction de visualisation tridimensionnelle des données, et une automatisation rapide de la modélisation permettant de révéler les relations critiques entre les données et fournir des scores de propension en un simple clic. Lorsque le moment du déploiement est venu, vos résultats peuvent être chargés immédiatement, sans être recodés, grâce à un transfert opérationnel pratique. Que vous recherchiez à élaborer de meilleurs modèles plus rapidement ou que vous débutez dans la prédiction de client, Portrait Miner vous accompagne.

Portrait Miner permet de :

- Identifier les causes de l'attrition des clients
- Repérer vos clients les plus rentables
- Savoir quels clients sont les plus susceptibles d'être acheteurs
- Identifier le risque de crédit et les déclencheurs de fraude



VOUS RECONNAISSEZ-VOUS DANS CES AFFIRMATIONS ?

« Nos outils de BI nous ont été utiles, mais nous aimerions passer au niveau au-dessus. »

« Mon équipe connaissance client est surchargée, et doit être en mesure d'élaborer davantage de modèles, plus précisément et en moins de temps. »

« Nous souhaitons automatiser la création des modèles prédictifs, mais sans sacrifier la sophistication des modèles. »

Si oui, Portrait Miner peut vous aider.

« La modélisation uplift permet à notre équipe CRM de réduire les coûts et d'améliorer nettement l'expérience de nos clients les plus importants. »

—Eva Helle, Directrice de l'analyse clients, Telenor

CONÇU POUR : ANALYSTES CHEVRONNÉS

Portrait Uplift

Prédire l'impact de votre marketing sur le comportement de vos clients

Alors que vous lisez ces lignes, votre entreprise gâche un budget marketing important pour des clients qui ne seront jamais acheteurs, ou bien qui le seront quoi qu'il arrive, même sans bénéficier de votre communication marketing.

Contrairement à la modélisation traditionnelle, Portrait Uplift est capable de prédire la capacité de votre organisation à véritablement changer et influencer le comportement de vos clients. Grâce à ces informations, votre organisation peut cibler ses actions de marketing sur les seuls clients qui réagiront positivement à un message (« influençables »), tout en écartant ceux qui deviendront acheteurs quoi qu'il arrive (« causes acquises »), ceux qui ne seront jamais acheteurs (« causes perdues »), et ceux dont la réaction pourrait être négative (« réfractaires »).

En concentrant vos programmes uniquement sur les clients « influençables », vous pouvez améliorer le ROI des programmes qui vous déployez actuellement.

Portrait Uplift permet à votre organisation de :

Cibler votre budget marketing **UNIQUEMENT** là où son impact sera direct et positif

Prédit les comportements qui peuvent véritablement être changés par vos actions de marketing.

- Amélioration des résultats de campagnes de 30 à 300 %
- Réduction des coûts de programmes marketing jusqu'à 40 %

Élaborer de meilleurs modèles d'uplift plus rapidement

La seule approche algorithmique qui réalise directement une modélisation uplift, en créant des modèles plus fiables et précis, plus rapidement. Les résultats peuvent être fournis sous la forme de listes, de scores, de modèles ou de code SAS.

Une puissance qui a fait ses preuves

Portrait Uplift intègre un savoir-faire de plus de 10 ans de modélisation uplift et propose « 4 étapes vers la réussite » à travers une interface utilisateur visuelle guidée.

Cette solution primée a été citée dans des rapports d'analystes renommés et obtenu des récompenses de l'industrie du marketing. Elle est le seul progiciel au monde permettant l'automatisation de la production de modèles d'uplift précis.

Portrait Uplift permet de :

- Découvrir des clients plus influençables
- Cesser d'offrir des primes à ceux qui n'en ont pas besoin
- Cesser de consacrer des budgets à des clients qui ne seront pas acheteurs
- Cesser de sur-solliciter des clients qui agiront d'eux-mêmes
- Atteindre souvent tous vos objectifs en une seule campagne.



VOUS RECONNAISSEZ-VOUS DANS CES AFFIRMATIONS ?

« Nous travaillons déjà avec la modélisation des réponses, mais recherchons à obtenir des résultats encore meilleurs. »

« Quelles mesures pourrais-je encore prendre pour réduire les pertes et améliorer les résultats de mes campagnes ? »

« Nous tentons actuellement de construire des modèles d'uplift, mais cela prend énormément de temps et de ressources. C'est également difficile à valider. »

Si oui, Portrait Uplift peut vous aider.

« L'optimisation des contacts s'adresse aux organisations de marketing direct gérant un volume important de clients, et qui sont confrontées à la tâche plutôt ingrate consistant à associer des millions de combinaisons de clients, d'offres et de canaux à l'analyse clients, aux règles commerciales et aux politiques de contact afin que chaque client reçoive un message parfait. »

—Forrester Research, Inc. « Understanding Contact Optimization Technology », septembre 2006



CONÇU POUR : RESPONSABLES MARKETING AVANCÉS

Portrait Optimizer

Attribuer à vos clients des offres et des canaux spécifiques pour atteindre un ROI optimal

La plupart des responsables marketing savent que leur approche de marketing actuelle a de grandes chances de cibler certains individus avec des campagnes inadaptées, et sont conscients de gâcher par la même occasion un précieux budget marketing. Et dans ce nouveau monde de communication cross-canal, de prolifération des canaux et des divisions en silos internes, il peut sembler véritablement impossible d'allouer correctement ce canal et d'effectuer des associations correctes pour maximiser le ROI.

Extension puissante de Portrait Dialogue, Portrait Optimizer est une application d'optimisation des contacts automatisée. Elle permet à votre organisation d'allouer les dépenses de marketing là où elles auront un maximum d'impact sur votre campagne, vos canaux et vos clients, afin d'obtenir le meilleur ROI et un profit mutuel. En mettant en balance les contraintes de votre entreprise et les avantages escomptés, votre organisation est enfin à même de déterminer le bon mix d'offres et de canaux à appliquer pour engendrer de l'EMM (ou « Customer Lifetime Value »)

Portrait Optimizer permet à votre organisation de :

Optimiser le ROI marketing sur les campagnes et les clients

Toutes les offres ne se valent pas. Portrait optimizer analyse les contraintes de votre entreprise, notamment l'éligibilité, les coûts, la valeur et la quantité de chaque offre, puis évalue ces facteurs par rapport au résultat prédit, afin d'attribuer automatiquement les bonnes offres aux bonnes personnes, via les bons canaux.

Réduire la sur-sollicitation et l'opt-out du client

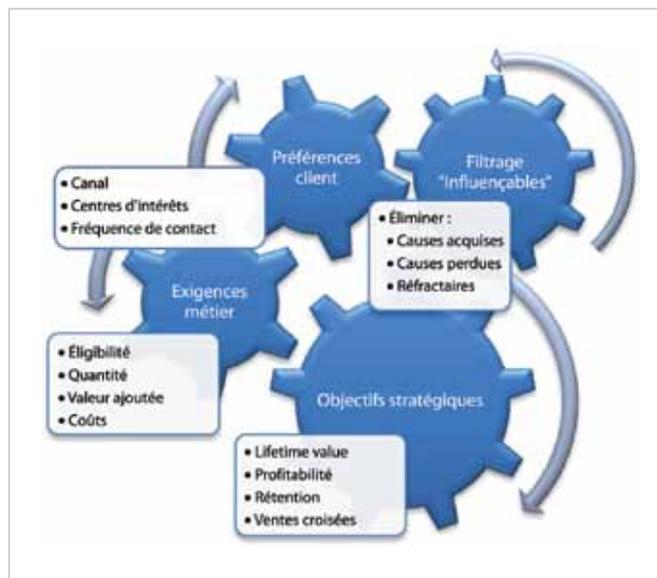
En identifiant la bonne offre pour la bonne personne, Portrait Optimizer peut appliquer les règles de gouvernance complexes du client, proposer des critères d'éligibilité et des préférences clients, garantissant ainsi la conformité, améliorant la pertinence et augmentant la satisfaction client.

Collaboration automatisée entre les responsables marketing et les analystes

Extension intuitive de Portrait Dialogue, cette solution permet aux responsables marketing de spécifier les contraintes d'optimisation et de collaborer avec des équipes d'analystes sur des tâches d'optimisation. Afin de garantir la compréhension, des rapports visuels illustrés de cartographies de points chauds et des prévisions fournissent une transparence absolue avant le déploiement de la production. Unique, Portrait Optimizer est la seule solution d'optimisation des contacts au monde à intégrer les modèles d'uplift automatisés (Portrait Uplift). Cette fonctionnalité unique et puissante vous permet de maximiser les avantages supplémentaires de votre budget marketing en ne déployant pas de vains efforts sur les clients dont le comportement ne pourra pas être influencé par votre campagne marketing.

Portrait Optimizer permet de :

- Mieux attribuer les dépenses de marketing pour optimiser le ROI marketing
- Accroître la pertinence de l'offre et la satisfaction du client
- Réduire les pertes de marketing et la sur-sollicitation du client



VOUS RECONNAISSEZ-VOUS DANS CES AFFIRMATIONS ?

« Tous les clients ne nécessitent pas le même nombre de promotions pour passer à l'action. Alors quels sont ceux que je dois cibler afin d'optimiser le ROI ? »

« Nos clients interagissent via de nombreux canaux, chacun d'entre eux possédant différents coûts et avantages. Quels canaux dois-je utiliser pour quels clients afin d'optimiser le ROI ? »

« Nos clients se désabonnent de nos services de communication, supprimant ainsi notre capacité à maximiser l'EMM. Comment être certain d'envoyer uniquement les messages les plus pertinents ? »

Si oui, Portrait Optimizer peut vous aider.



Pourquoi les solutions Portrait Customer Analytics sont uniques

Portrait Customer Analytics Suite est la solution la plus avancée et la plus facile à utiliser pour comprendre et prédire le comportement des clients. Comptant parmi les solutions les plus intuitives, rapides et efficaces de leur catégorie, ces solutions modulaires sont fournies avec des fonctionnalités leader du marché. Celles-ci peuvent vous permettre d'améliorer considérablement vos performances en augmentant la facilité et l'efficacité d'accès à vos connaissances clients, et en accroissant les effets de votre marketing en général.

Portrait Customer Analytics, une solution différente :

Agilité :

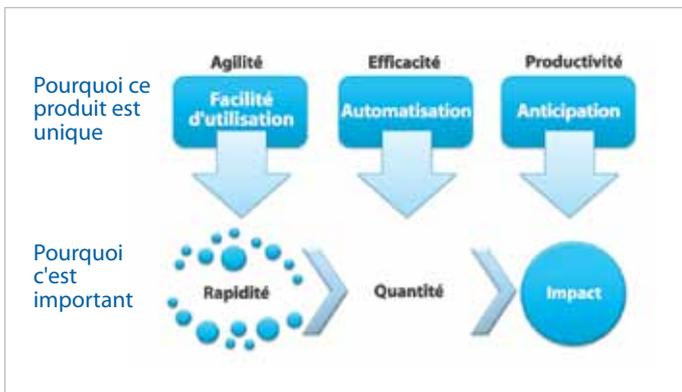
L'interface conviviale de cette suite de solutions permettra aux nouveaux utilisateurs de l'utiliser rapidement tout en fournissant aux utilisateurs chevronnés des repères visuels, une interactivité exceptionnelle et un feedback instantané.

Efficacité :

Grâce à ses capacités exceptionnelles d'automatisation analytique et opérationnelle, les solutions Portrait Customer Analytics permettent à des ressources analytiques moins avancées de générer des modèles précis et d'accélérer la production d'informations analytiques sur l'ensemble de l'organisation.

Résultats :

Les meilleures pratiques de modélisation les plus avancées (dont la solution de modélisation uplift unique de Portrait) étant intégrées aux applications elles-mêmes, votre équipe pourra produire les modèles les plus précis et dont l'impact sera le plus important sur votre marketing et vos performances.



LA SUITE PORTRAIT CUSTOMER ANALYTICS EST LA SOLUTION LA PLUS VISUELLE, LA PLUS AUTOMATISÉE ET LA PLUS PUISSANTE PERMETTANT DE COMPRENDRE ET DE PRÉDIRE LE COMPORTEMENT DES CLIENTS.



Analyse clients Portrait Des solutions concrètes

De l'acquisition au recrutement de nouveaux clients en passant par la fidélisation, le risque et la rétention, Portrait Customer Analytic Solutions permet à votre organisation d'obtenir de meilleures connaissances client afin d'optimiser l'EMM (ou « Customer Lifetime Value »). Ces solutions, qui comptent parmi les meilleures du marché, garantissent une meilleure compréhension du client et peuvent être utilisées afin de résoudre vos problèmes les plus urgents en termes de connaissance client. Voici quelques exemples d'utilisations très prisées :

SERVICES FINANCIERS	ASSURANCE	COMMUNICATIONS	DISTRIBUTION	ÉDITION ET MÉDIA	PHARMA/SANTÉ
Acquisition targeting	Customer acquisition	Cost-effective activation targeting	Subscription renewal	Renewal targeting renewal	Policy retention/
Increase products per customer	Improve renewal rates at reduced cost	Increase feature activation	Acquisition targeting	Media buying	Preventative care efficacy
Customer retention and renewal	Increase products per customer	Reduce churn rates and improve saveability	Subscriber profiling	Offer and channel optimization	
Credit card repricing	Offer and channel optimization	Plan migration (i.e. to more profitable plans)	Offer and channel Optimization		Provider efficiency
Increase utilization		Tariff optimization			Patient profiling
Collections management		Offer and channel optimization			Unit performance (patient) prediction & benchmarking
Offer and channel segmentation optimization		Stimulate recharge (prepaid telco)			Collections
		Winback			Exception and suspicious behavior analysis

VOTRE ACTIVITÉ PLUS RENTABLE

Ces solutions modulaires sont fournies avec des fonctionnalités parmi les meilleures du marché. Celles-ci améliorent considérablement vos performances, tout en continuant à dérouler vos programmes actuels.

La suite Portrait

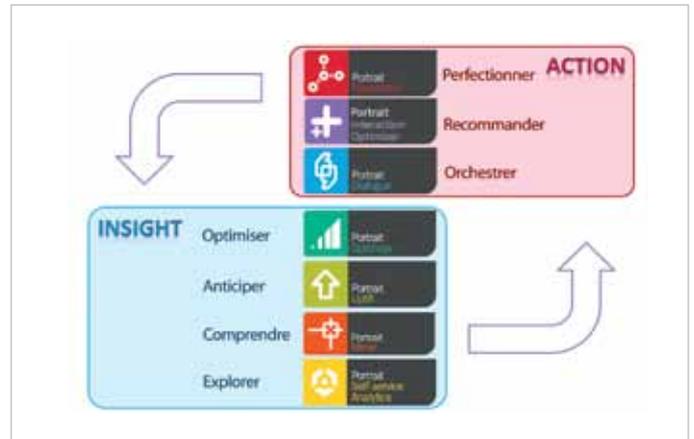
Pour que chaque interaction compte



Les solutions Portrait customer analytic font partie de Portrait Customer Analytics and Interaction Suite. Cette suite de solutions permet aux organisations B2C d'améliorer leur rentabilité, d'accroître la valeur et la rétention des clients grâce à des interactions clients à ROI plus élevé.

En associant la force d'une connaissance approfondie du client à un dialogue cross-canal au niveau des points de contact de vos clients, votre organisation peut orchestrer un dialogue client dynamique et élaborer des relations à long terme avec chacun de vos clients les plus importants.

De la connaissance à l'action



Modules fournis avec la suite Portrait Customer Analytics and Interaction :

CONNAISSANCE CLIENT

Portrait Self-service Analytics
Portrait Miner
Portrait Uplift
Portrait Optimizer

ACTION

Portrait Dialogue
Portrait Interaction Optimizer
Portrait Foundation





Pitney Bowes Business Insight vous donne un avantage compétitif

Pitney Bowes Business Insight vous permet d'analyser et de comprendre vos clients plus précisément et plus en profondeur. Notre fonctionnalité Customer Analytics est intégrée à un ensemble de solutions qui vous permettent de bâtir des relations sur l'ensemble du cycle de vie du client. Elles vous offrent une meilleure analyse commerciale et une prise de décision plus pertinente, tout en améliorant les systèmes opérationnels et les workflows.

Avec Pitney Bowes Business Insight, vous pouvez :

- Comprendre, visualiser et prédire le comportement de vos clients
- Prédire l'impact de votre activité marketing sur le comportement de vos clients
- Attribuer à vos clients des offres et des canaux spécifiques pour atteindre un ROI optimal

**Pour résumer :
Pitney Bowes Business
Insight permet
d'optimiser la
connaissance et les
interactions sur le
cycle de vie du client**

pbinsight.fr

FRANCE

Immeuble Le Dièse
134 rue Danton
92593 Levallois-Perret
Cedex

33 1 46 17 54 00

info.pbbifrance@pb.com
www.pbinsight.fr

ÉTATS-UNIS

One Global View
Troy, NY 12180

1.800.327.8627

pbbi.sales@pb.com
www.pbinsight.com

CANADA

26 Wellington Street East
Suite 500
Toronto, ON M5E 1S2

1.800.268.3282

pbbi.canada.sales@pb.com
www.pbinsight.ca

EUROPE/ROYAUME-UNI

Minton Place
Victoria Street
Windsor, Berkshire SL4 1EG

+44.800.840.0001

pbbi.europe@pb.com
www.pbinsight.co.uk

Faites de chaque contact une nouvelle opportunité™

