

Paris Retail Week

Partenariat : les solutions marketing de Digitaleo vont être intégrées à Altavia RetailTech Platform

Altavia RetailTech, nouvelle filiale du groupe international de communication commerciale pour le retail Altavia, va commercialiser deux solutions marketing de Digitaleo : Accès Enseigne (marketing distribué en local et en national) et le Programme Fidélité sur mesure privilégiant le relationnel au transactionnel. Ces deux solutions innovantes vont être proposées via Altavia RetailTech Plateform qui héberge une gamme complète de solutions pour permettre aux enseignes et réseaux de construire et d'orchestrer des parcours clients personnalisés.

Né du rapprochement du groupe Altavia qui accompagne plus de 500 enseignes et marques commerçantes internationales et de la startup Ubiq® dont les solutions permettent aux enseignes de gérer leurs réseaux sociaux en multi-local, Altavia RetailTech vient de nouer un partenariat stratégique avec Digitaleo. Deux solutions de marketing innovantes de Digitaleo ont été sélectionnées pour être intégrées sur la nouvelle plateforme Altavia RetailTech (ART Platform). Hébergeant une gamme complète des meilleures solutions retailtech du marché, elle les interconnecte pour construire et orchestrer des parcours clients totalement omnicanals afin de générer du trafic en magasin (drive-to-store), proposer des expériences clients en magasin (in-store) ou renforcer la relation avec le client et le fidéliser (back-to-store). Pour le marketing distribué et les programmes de fidélité, Altavia RetailTech a sélectionné deux solutions multi-locales de Digitaleo :

-L'Accès Enseigne qui permet à la fois de piloter des opérations de marketing nationales depuis le siège et d'actionner des campagnes locales depuis les points de vente. Véritable gain de temps et d'efficacité pour les directions marketing, la solution leur permet de déléguer en toute sécurité des campagnes locales grâce aux bibliothèques d'opérations prêtes à l'emploi pour garantir la cohérence de l'image de l'enseigne. Personnalisables, elles génèrent une plus grande proximité des points de vente avec leurs clients et dopent leurs résultats commerciaux. Seuls les magasins ont la capacité de coller au mieux aux besoins de consommation à l'instant T en fonction des animations locales ou même de la météo. Les directions marketing gardent cependant la main sur la communication émise et sur les reporting de campagnes.

-Le Programme Fidélité sur mesure qui sort du modèle descendant basé sur la relation transactionnelle et place le consommateur au cœur de la stratégie client en lui proposant une expérience différente et un échange authentique. Et ce, quel que soit le point de contact du parcours client, en magasin grâce à l'application connexe de clienteling comme sur Facebook. La plateforme entièrement paramétrable par l'équipe marketing peut ainsi permettre de gagner des points grâce au parrainage d'un ami, au partage de son expérience, aux avis laissés sur la marque ou aux actions qu'il entreprend sur les réseaux sociaux. Il peut ensuite choisir de les dépenser classiquement en bon d'achat, en faisant un don à une association caritative sélectionnée par l'enseigne ou en les misant dans les jeux concours conçus par la marque via la solution.

En s'appuyant sur ces deux solutions de Digitaleo et celles d'Ubiq®, Weblib, Citymeo, Braineet, Bear ou Simpifield, ART Plateform devient la plateforme la plus complète du marché. Mais aussi la plus riche grâce une offre de conseil en contenu pour enrichir les parcours clients.

« Digitaleo est un partenaire retailtech de choix dans le domaine du marketing local. De plus, ses solutions sont très complémentaires avec les solutions de nos autres partenaires permettant de proposer des parcours clients complets et inédits aux acteurs du domaine du retail », déclare Nicolas Vouland, CEO de d'Altavia RetailTech.

« Nous sommes particulièrement heureux d'avoir été sélectionnés pour intégrer la plateforme novatrice d'Altavia RetailTech, d'autant que nos deux solutions sont nativement multilingues (français, anglais, espagnol) et vont pouvoir être proposées immédiatement à l'international » précise Jocelyn Denis, CEO de Digitaleo.

A propos Altavia RetailTech : *créée en 2018, suite au rapprochement d'Ubiq® et du groupe Altavia, Altavia RetailTech se spécialise dans la création de parcours clients omnicanals se basant sur une sélection poussée de solutions retailtech. La filiale est dirigée par Nicolas Vouland, CEO et Richard Maupas, COO.*

A propos de Digitaleo : *créée par Jocelyn Denis en 2004, l'entreprise Digitaleo commercialise des plateformes permettant de générer des campagnes marketing omnicanales (SMS, site mobile, réseaux sociaux, e-mail ...) locales et/ou nationales. Elle propose ainsi des solutions clé en main d'acquisition, de communication et de fidélisation client aux points de vente et aux enseignes pour développer l'engagement et générer du trafic. Disposant de bureaux à Paris, Lyon, Rennes et Madrid, Digitaleo accompagne les enseignes au niveau national et international dans le pilotage de la communication de leur réseau pour booster l'activité en local (franchisés, commerce associé, points de vente...). Depuis 2015, l'entreprise rennaise est soutenue par les Fonds ISAI et Go Capital.*

www.digitaleo.fr

Contact presse : OXYGEN RP Rennes Calypso Goulet | 06.43.05.56.39 | calypso.g@oxygen-rp.com

Christelle Roignant | 06.83.81.61.61 | christelle@oxygen-rp.com