

Structurer vos processus marketing et gagner en performance avec Neolane MRM

Neolane MRM™ permet aux équipes marketing étendues de structurer leur cycle de gestion marketing et dans le cadre ainsi créé, de gérer de manière collaborative l'ensemble des processus afin de gagner en efficacité. En organisant le partage d'information entre tous les acteurs et à toutes les étapes, les processus marketing gagnent en fluidité et en visibilité. Neolane MRM améliore la maîtrise des coûts et le ROMI (Return On Marketing Investment).

Le défi de la performance marketing

Les directions marketing et communication doivent atteindre des objectifs toujours plus ambitieux alors même que leurs ressources et budgets sont mis sous pression. Pour relever ce défi, il est impératif de pouvoir contrôler puis optimiser le cycle de gestion du marketing dans son ensemble : depuis la définition des plans marketing en passant par l'allocation des budgets, l'affectation des ressources humaines et matérielles, l'exécution des programmes et campagnes et en fin de cycle, une mesure fine des retours sur investissements marketing.

Aligner vos plans marketing avec les objectifs de votre entreprise

Le plan marketing constitue le document de référence des directions marketing. Neolane MRM permet aux différents acteurs des départements marketing d'échanger à toutes les étapes de la construction du plan marketing.

Selon les fonctions et rang hiérarchique, chaque intervenant peut valider des budgets et différentes actions marketing associées. Le plan marketing peut être suivi en continu. La direction peut ainsi s'assurer de son adéquation avec la stratégie de l'entreprise.

Structurer et organiser vos processus marketing

Les programmes et campagnes marketing font très souvent appel à un nombre important de compétences et d'intervenants aussi bien internes qu'externes (agences de communication, télémarketing, routage, location de salles, impression de documentation, etc.), ceci parfois dans plusieurs devises. Les projets à gérer sont nombreux et les délais souvent très courts.

Neolane MRM gère un planning global de toutes vos actions marketing sous la forme d'un tableau de bord synthétique. Pour chaque action, vous pouvez suivre son avancement, lui affecter des ressources, un budget, une priorité et un responsable. Des

alertes et une supervision de votre plan marketing vous permettent d'anticiper les retards éventuels et de mesurer l'avancement des différentes actions programmées à des fins de bonne exécution. Les bonnes décisions peuvent être prises plus rapidement, le temps passé à gérer des conflits éventuels et à maintenir des plannings à jour est diminué. Votre département marketing peut se concentrer sur l'essentiel.

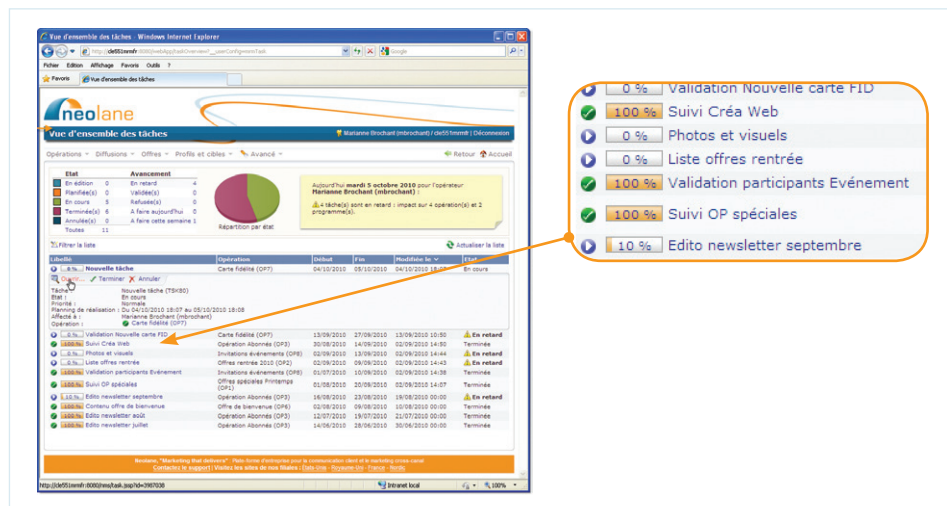
Gérer l'ensemble des budgets et supports marketing

Neolane MRM est votre copilote : les budgets marketing alloués à la réalisation du plan sont ventilés sur chacun des programmes et campagnes (nature, montant, devise). Les dépenses réalisées viennent s'imputer directement sur les lignes budgétaires au fur et à mesure de l'avancement des actions marketing. Des rapports de synthèse et détaillés permettent de suivre l'évolution des budgets et de maîtriser les coûts marketing (par pays, par projets, par ligne de produit, etc.)

Les supports de communication (briefs, chartes graphiques, sites Web, brochures), sont également gérés (versions, intervenants, validations, stocks), ce qui réduit les risques opérationnels et fluidifie les processus.

Fonctionnalités clés :

- Définition des plans et programmes marketing
- Gestion des budgets et des objectifs
- Gestion collaborative
- Gestion documentaire centralisée
- Gestion des tâches marketing
- Gestion des prestataires et des stocks



The screenshot displays the 'Vue d'ensemble des tâches' (Task Overview) interface. It features a central dashboard with a pie chart showing task distribution by status (e.g., 'En retard', 'En cours', 'Terminé'). Below this is a table listing various marketing tasks with columns for 'Statut', 'Opération', 'Début', 'Fin', and 'Responsable'. To the right, a vertical list of tasks is shown with progress indicators (0%, 100%) and status icons (e.g., 'En retard', 'Terminé').

Statut	Opération	Début	Fin	Responsable
0 %	Validation Nouvelle carte FID			
100 %	Suivi Créa Web			
0 %	Photos et visuels			
0 %	Liste offres rentrée			
100 %	Validation participants Evénement			
100 %	Suivi OP spéciales			
10 %	Edito newsletter septembre			

Piloter la rentabilité de vos actions marketing

Différents niveaux de planification et d'exécution coexistent dans Neolane MRM : le plan, le programme et la campagne. Pour chacun d'eux, il est possible de définir des objectifs quantitatifs (marge prévisionnelle, nouveaux clients, CA généré) qui serviront ensuite à calculer des ROI et à mesurer la rentabilité du plan marketing. Le rapprochement temps réel du budget prévisionnel et du réalisé facilite l'arbitrage des actions marketing.

Développer des bonnes pratiques marketing

La formalisation du plan marketing et de ses objectifs, le suivi et le pilotage de la rentabilité des actions marketing, permettent d'identifier et ensuite de capitaliser sur des bonnes pratiques marketing. Cette source d'enrichissement permanent pour l'entreprise constitue un élément de performance et de compétitivité.

Intégration avec le marketing opérationnel

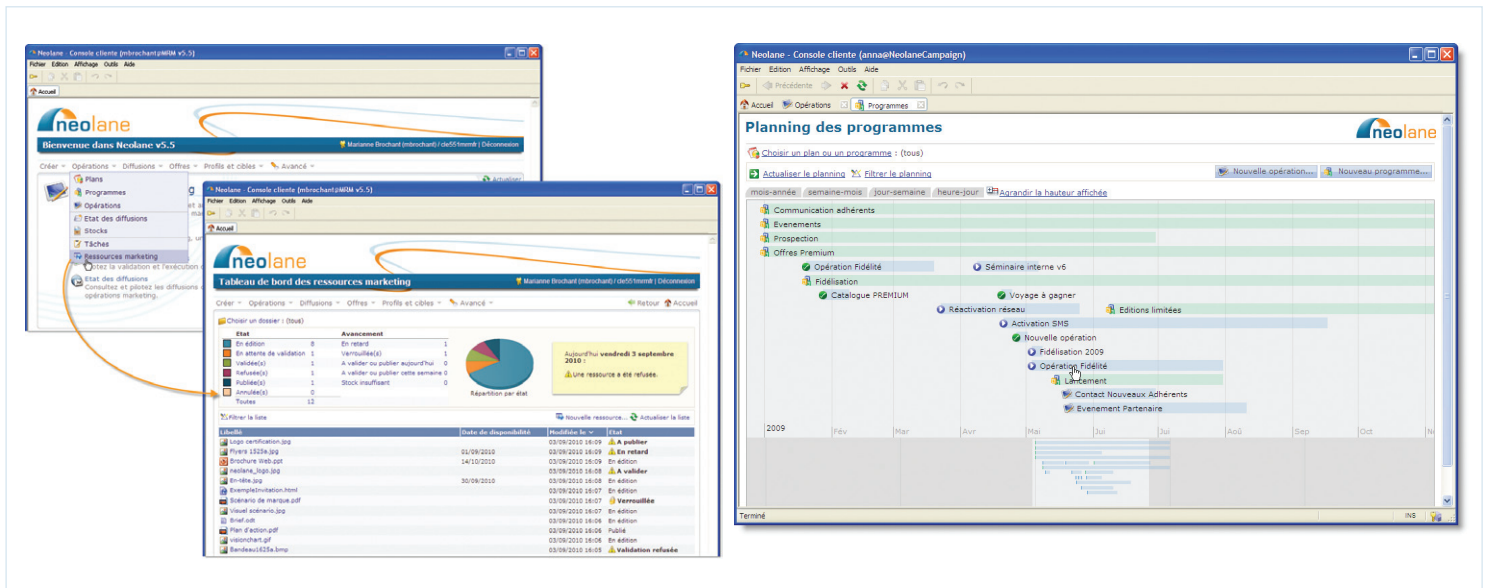
La filiation native de Neolane MRM avec l'application B2C de Neolane, Neolane Campaign™, et son équivalent B2B, Neolane Leads™, offre une gestion complète du cycle de vie marketing : création du plan marketing et budgétisation, définition du contenu des campagnes, segmentation, définition des canaux, exécution et pilotage de la rentabilité.

Préserver le capital marque

La visibilité et le partage des informations du plan marketing par toute l'entreprise (corporate – filiales) permet d'assurer une gestion cohérente de la marque (supports de communication, segments cible). Neolane MRM™ contribue à l'amélioration du contrôle des dépenses du marketing opérationnel et à une meilleure collaboration entre les membres d'une communauté marketing étendue. Neolane MRM automatise les tâches à faible valeur ajoutée et améliore les capacités de gestion des campagnes par les équipes et les partenaires.

Bénéfices :

- Automatiser et fluidifier les processus marketing
- Optimiser les investissements marketing en temps réel
- Augmenter la qualité marketing par la création de meilleures pratiques
- Gérer le capital marque de manière cohérente (corporate – filiales)



Produits complémentaires

L'application Neolane MRM™ propose un cadre et une méthodologie en aval et en amont des actions marketing cross-canal exécutées par l'application de gestion de campagne marketing B2C de Neolane, Neolane Campaign™ ou des actions de prospection et de maturation exécutées par l'application B2B spécialisée de Neolane, Neolane Leads™.

A propos de Neolane

Neolane propose la seule technologie de marketing conversationnel qui permet aux entreprises de créer et optimiser des dialogues continus en one-to-one avec chaque individu. Grâce à une plate-forme logicielle intégrée aux capacités reconnues dans la gestion des emails et la fusion entrant/sortant, les équipes marketing accroissent rapidement leur efficacité et leur impact sur le chiffre d'affaires. Neolane est utilisé par plus de 250 entreprises à travers le monde dont Sony Music, Alcatel-Lucent, Orange, Sears Canada et Sephora.

Neolane SA

18 rue Roger Simon Barboux
94110 – Arcueil
France

Téléphone: +33 (0)1 41 98 35 35

info@neolane.fr
www.neolane.com

États-Unis
Royaume-Uni
France
Pays nordiques



Sauf mention contraire, les dénominations sociales, les logos, les produits et marques cités dans ce document sont la propriété de Neolane SA ou de ses filiales. Ils ne peuvent être utilisés sans l'autorisation écrite préalable de Neolane.