



“Qualifio est notre principale source de données et a transformé la façon dont nous interagissons avec nos audiences. Nos nombreuses marques créent des campagnes interactives en quelques minutes, lesquelles nous fournissent des données de qualité, directement liées à notre système CRM. L’année dernière, nous avons collecté plus de 100 000 profils segmentés au sein de 20 marques.”

JÉRÔME CAMURANI,
RESPONSABLE DE L'EXPÉRIENCE CLIENT PERSONNALISÉE @ NESTLÉ BELGILUX



LE POINT DE DÉPART

QUALIFIO POUR LES CRM MANAGERS

QUALIFIO POUR LES CHEFS DE MARQUE

L'EXEMPLE DE PURINA

1. Nestlé Belgique utilise **régulièrement** Qualifio pour proposer des **formats engageants** à ses différentes audiences.
2. Qualifio prend en charge toute la création des campagnes pour **économiser le plus de temps possible** aux responsables de marque.
3. De plus, le gestionnaire d'expérience client personnalisée est responsable de la collecte des **données fraîches et segmentées** et de les envoyer vers le CRM de Nestlé.
4. Les données segmentées sont ensuite **utilisées pour personnaliser les communications** marketing de Nestlé (newsletters, bannières, publicités, échantillons, etc.).

CHIFFRES CLÉS



20+
marques



100+
campagnes



100,000+
profils collectés
en 2017



34%
Taux d'opt-in
(en moyenne)

LE POINT DE DÉPART

QUALIFIO POUR LES CRM MANAGERS

QUALIFIO POUR LES CHEFS DE MARQUE

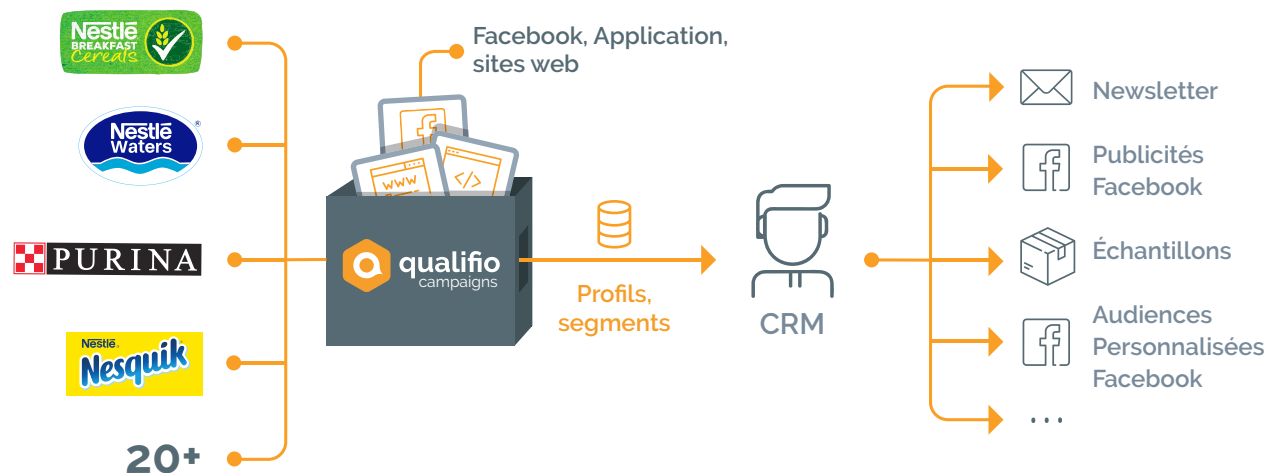
L'EXEMPLE DE PURINA

COLLECTE DE DONNÉES QUALITATIVES

- **Collecte** de données qualifiées, segmentées et prêtes à l'emploi à travers une vingtaine de marques (Purina, Nesquik, Galak, etc.)
- **Envoi** direct de ces données vers le CRM de Nestlé
- **Intégration** de tags pour suivre les campagnes et mesurer le ROI
- **Harmonisation** de la collecte de données via des formulaires prédéfinis

ROI

- Participants uniques
- Nouveaux profils par segment
- Personnalisation



LE POINT DE DÉPART

QUALIFIO
POUR LES CRM
MANAGERS

QUALIFIO POUR
LES CHEFS DE
MARQUE

L'EXEMPLE DE
PURINA

PLUS DE 40 FORMATS INTERACTIFS

- **Création de campagnes interactives** permettant de transformer les clients en ambassadeurs de la marque
- **Multiples canaux de publication**
 - Pages Facebook, sites web, mini-sites, applications mobiles
 - URL personnalisées telles que nestlépromo.be/titreduquiz



QUIZ



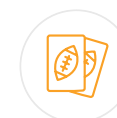
GUESS THE
WORD



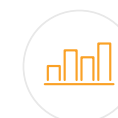
WRITING
CONTEST



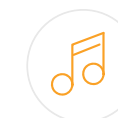
CHRONO
QUIZ



MEMORY



POLL OR
VOTE



BLIND
TEST



INSTANT
WIN



SPOT THE
DIFFERENCE



IDENTIFICATION
FORM



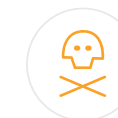
ADVENT
CALENDAR



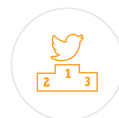
PHOTO
CONTEST



PERSONALITY
TEST



SUDE
DEAT



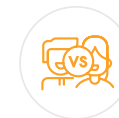
TWITTER LIVE
RANKING



VIDEO



SURVEY
CONTEST



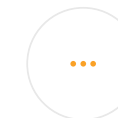
BATTLE



PREDICTION



JACKPOT



LE POINT DE DÉPART

QUALIFIO POUR LES CRM MANAGERS

QUALIFIO POUR LES CHEFS DE MARQUE

L'EXEMPLE DE PURINA

FACILITÉ D'UTILISATION ET AUTONOMIE

- **Pas de code** nécessaire
- Création de campagnes **en quelques minutes** (conception, structure, intégration)
- **Templates, formulaires et modèles** associés à votre marque

ROI

- **Plus d'engagement** et de fidélité
- Augmentation des **ventes et génération de leads**
- **Sensibilisation** à la marque
- Collecte d'**opt-ins**

INSPIRATION, SOUTIEN ET EXPERTISE

- **Helpdesk hautement réactif** (temps de réponses inférieur à 30 minutes)
- **Gestionnaire de compte dédié** (inspiration, bonnes pratiques, calcul de ROI)
- Accès à une **bibliothèque complète d'informations** précieuses : blog, FAQ, livres blancs, business cases, etc.
- Le **Studio Qualifio** aide les différentes équipes à économiser du temps et de l'argent
 - Conception, structure et intégration de campagnes par le Studio
 - Basé sur le briefing de l'équipe
 - Prêt en 3-4 jours ouvrables

LE POINT DE DÉPART

QUALIFIO POUR LES CRM MANAGERS

QUALIFIO POUR LES CHEFS DE MARQUE

L'EXEMPLE DE PURINA

OBJECTIFS MARKETING



Fidélité

Encourager les visiteurs à revenir sur ses canaux



Collecte de données

Recueillir des données prospects et des opt-ins



Stimulation des ventes

en magasin et en ligne



Engagement

Offrir des moments personnalisés d'amusement et d'interaction à son audience



Segmentation de la base de données

(habitudes d'achat, comportement, préférences, etc.) et personnalisation des offres

RÉSULTATS OBTENUS EN UN AN

10

campagnes créées

28%

taux d'opt-in

+ 47,000

parties

LE POINT DE DÉPART

QUALIFIO POUR LES CRM MANAGERS

QUALIFIO POUR LES CHEFS DE MARQUE

L'EXEMPLE DE PURINA

COMMENT ?

En **jonglant avec différents formats**.

1. Pour encourager la participation, collecter des données sur les participants et leurs animaux de compagnie et **segmenter** son audience, Purina utilise :
 - Des **champs personnalisés** dans ses formulaires ;
 - Des **formats engageants** tels que des quiz et des concours ;
 - Des **coupons de réduction** en guise de récompense dans l'écran de fin de ses campagnes.
2. Pour **renforcer l'expérience client**, Purina envoie une **newsletter personnalisée** sur base de ses différents segments (ex : grands chiens ou petits chiens) avec des appels à l'action spécifiques : codes uniques (générés dans Qualifio) pour accéder à des contenus et concours exclusifs, demande d'échantillons (ex : nourriture pour les grands chiens).
as a key to enter a specific online campaign, receive targeted samples (food for bigs dogs), etc.





QU'EST-CE QUE QUALIFIO ?

Qualifio est la plateforme de référence en Europe pour la création et la publication omnicanale de campagnes interactives (quiz, formulaires, jeux-concours et 40+ autres formats) à des fins de marketing viral et de collecte de données. Quelques uns de ses clients : Total, Colruyt, Nestlé, MediaMarkt, Partenamut, Post Luxembourg, Carrefour, VTM et L'Oréal.

CONTACTEZ-NOUS

ou

DEMANDEZ VOTRE DÉMO GRATUITE

www.qualifio.com/fr