

## Partenariat : E-DEAL et AMABIS associent gestion de la relation client et qualité de données

E-DEAL et AMABIS deviennent partenaires pour fournir aux utilisateurs de E-DEAL CRM le bénéfice des solutions AMABIS de contrôle, nettoyage et enrichissement des données clients.

D'ores et déjà intégrés à E-DEAL CRM, les services AMABIS permettent notamment aux utilisateurs de **valider immédiatement la saisie des adresses selon les normes et référentiels postaux en vigueur** – grâce au logiciel AMABIS agréé par le SNA, Service National de l'Adresse.

Ces fonctions de **normalisation postale interactive réduisent considérablement les erreurs de saisie manuelle et les taux de NPAI** des publipostages. Une augmentation significative du ROI lors des opérations de conquête et de fidélisation est ainsi constatée.

Par ailleurs, les **fonctionnalités d'annuaire inversé diminuent les temps de saisie des opérateurs** en pré-remplissant automatiquement les fiches clients. En complément, les numéros de téléphone des entreprises ou des particuliers peuvent être vérifiés et validés à partir de leurs noms et coordonnées respectives.

Enfin, les utilisateurs d'E-DEAL CRM bénéficient d'un tout **nouveau service de recherche de pré-existence des données**. Grâce à un algorithme exclusif de rapprochement et de dédoublonnage, la saisie erronée d'un client - ex : inversion de l'ordre des lettres, faute de frappe - n'est plus pénalisante. Le logiciel CRM affiche en effet les correspondances possibles, selon des approximations orthographiques fort utiles par exemple lors de saisies dans les centres d'appels !

*« Alors qu'il est désormais reconnu que près d'un tiers des projets opérationnels sont susceptibles d'être mis en échec en raison de la mauvaise qualité des données, nous avons fait le choix chez E-DEAL de faire bénéficier nos clients des services performants offerts par AMABIS dans les domaines de la RNVP. Preuve s'il en est de la pertinence et du succès de notre partenariat, plusieurs clients E-DEAL ont d'ailleurs immédiatement adopté ces nouvelles fonctionnalités avec parmi eux des sociétés comme Arkema, Cofiroute, Infogrames ATARI ou l'UCPA »* commente David Gotchac, Président d'E-DEAL.

*« Notre collaboration avec E-DEAL se faisait jusqu'à présent en traitement batch au moment de l'intégration des bases de données et du logiciel E-DEAL CRM. Avec les services Web, nous franchissons un nouveau cap pour l'utilisateur en lui fournissant un contrôle temps réel et permanent de sa base de données. De plus les cas ambigus sur les adresses ou les téléphones sont traités instantanément lors de l'interaction avec le client, ce qui garantit d'autant plus la qualité des données, tout en simplifiant la tâche de l'utilisateur. »* conclut Valéry Frontère, Gérant d'AMABIS.

La solution E-DEAL / AMABIS sera présente sur **le Salon du Marketing Direct MD Expo/SECA du 3 au 5 avril 2007** - Hall 4 stand AMABIS J35 Porte de Versailles.

### E-DEAL en quelques mots

E-DEAL développe une offre logicielle de Gestion de la Relation Client - GRC- globale et modulaire destinée aux entreprises du Mid Market et aux grands comptes.

Les caractéristiques essentielles de la suite E-DEAL CRM permettent de répondre à la problématique CRM des entreprises quelles que soient leur organisation - B2B, B2C, leurs implantations - multilingue et multidevises - ou la problématique à traiter - gestion des forces de vente, support client, campagnes marketing ou CRM mobile.

Pour la mise en œuvre de ses solutions, E-DEAL s'appuie sur un large réseau d'intégrateurs certifiés parmi lesquels Unilog, Umanis...

Quelques références : TF1, Nokia, Casino, diverses CCI, Laboratoires Pierre Fabre, Ministère des Transports et de l'Équipement, AIG Vie, IXIS Securities, P&T Luxembourg, Piscines Desjoyaux, ...

## **AMABIS en quelques mots**

Depuis sa création en 1996, AMABIS se spécialise sur la qualité et l'exploitation de données marketing et commerciales BtoB et BtoC. Editeur de ses propres outils, AMABIS a développé tous les modes d'accès possibles pour la qualité de données : prestations de services, services web, TéléServices, logiciels et API. AMABIS est aujourd'hui un expert reconnu pour le traitement plus complexe des adresses BtoB.

Quelques références : ANPE, Come & Stay, Delbard, Dunod, L'Étudiant, Editialis, Euro RSCG 4D, GISI, Misco, Musée du Louvre, Office Depot, Ouest France, Promotelec, Publicis Dialog, UCPA, Viking Direct ...

*Contacts Presse :*

**AMABIS**

Thierry ALINGRIN, Viviane BLONDEAU

**Tel 01 45 36 45 00**

**[www.amabis.com](http://www.amabis.com)**

**E-DEAL**

Ivan BERTON - Directeur Marketing

**Tel 01 53 80 80 30**

**[www.e-deal.com](http://www.e-deal.com)**