



Communiqué de presse

Paris, le 15 mai 2018

ACTITO ACCOMPAGNE VTECH

Le géant du jouet électronique, dans ses campagnes de Marketing Automation

La solution Actito, plateforme agile de Marketing Automation omnicanal (email, SMS, push, call center, print, web, etc.) a été choisie par le Groupe VTech, multinationale spécialisée dans les jouets électroniques, éducatifs, la téléphonie et la sous-traitance électronique, et 5e fabricant de jouets en France. Les équipes Actito accompagnent désormais l'entreprise dans la mise en place d'une réelle démarche de marketing automation visant à accroître l'engagement client et le taux de conversion via la gestion de ses bases de données et l'optimisation de son ciblage e-mailing.

Equipés depuis 10 ans d'un outil d'e-mailing, VTech a décidé de faire peau neuve et de remettre en jeu son partenariat historique au cours d'un appel d'offres remporté en avril par la plateforme de Marketing Automation Actito.

Plusieurs raisons ont poussé VTech à l'utilisation d'un nouvel outil : la conformité aux exigences du RGPD, la remise à plat de ses process et l'usage d'un système précis et fluide capable d'évoluer avec sa base de données. La société avait également la volonté de simplifier le travail en interne et de proposer une version responsive des e-mails à ses consommateurs.

« Nous avons choisi Actito pour son accompagnement structuré dans la gestion du projet. D'une part, les équipes ont très bien pris en compte notre problématique, nos besoins et nos contraintes. D'autre part, le respect de la conformité au RGPD est pour nous essentiel et Actito est tout à fait en mesure de nous accompagner sur ces questions » explique **Sandrine Roucheray, Responsable Marketing Digital de VTech.**

Initialement, les campagnes d'e-mailings de VTech étaient peu personnalisées et donc, peu précises dans leur ciblage. Actito a donc intégré la base de données de VTech dans la plateforme, permettant aux équipes VTech d'accéder à un plus large champ des possibles.

« Grâce à notre plateforme, les équipes VTech pourront aujourd'hui faire remonter des informations depuis leur site Internet, notamment les commandes et les paniers abandonnés, ce qui ne leur était pas possible auparavant. Nous mettrons également en place pour eux des scénarios plus poussés, en utilisant par exemple les âges des enfants, pour qu'ils puissent accompagner leurs consommateurs dans leur cycle de vie avec des produits adaptés », conclut **Marc Désenfant, Directeur d'Actito France.**

À PROPOS

Actito propose une Plateforme Agile de Marketing Automation en mode SaaS qui aide les marketeurs à gérer l'ensemble de leurs campagnes multicanal (email, SMS, push, call center, print, web, etc.) ainsi que leurs bases de données marketing. Le datamart Actito unifie toutes les données clients pour une vision 360° et pour produire en temps réel un marketing hautement personnalisé et multicanal.

Actito est un partenaire de choix pour les départements marketing et leurs agences. Les équipes et les partenaires Actito dédiés au client sont disponibles à la demande et dans la durée, avec des compétences stratégiques, opérationnelles et technologiques, en complément des compétences existantes chez le client ou son agence.

Plus de 250 clients font confiance à Actito pour leurs programmes de marketing et la gestion des parcours clients. Des entreprises telles que : Groupe ETAM, Relais & Châteaux, La Grande Récré, Groupe Chantelle, Truffaut, Hyundai, Demos, Mobalpa, Webedia ou encore des associations telles que La Croix Rouge Française ou Solidarité International.

Pour plus d'informations : <http://www.actito.com/fr>

CONTACTS PRESSE

Myriam Baghdadi

01 85 76 12 09

m.baghdadi@millesoixantequatre.com

Camille Pan

01 85 76 12 04

c.pan@millesoixantequatre.com