



*“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

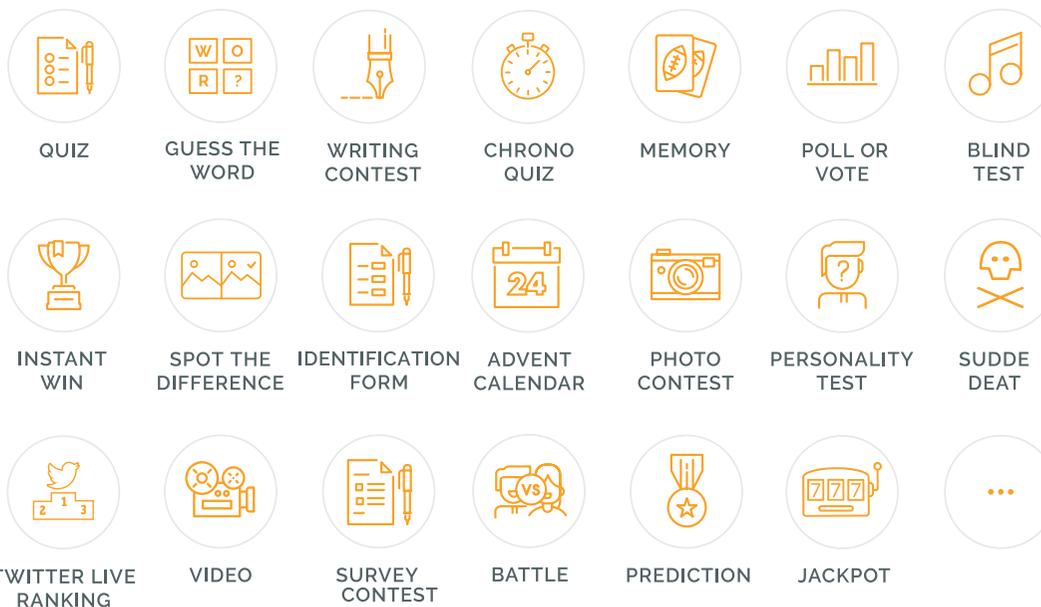
QUALIFIO  
POUR LES CRM  
MANAGERS

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](https://nestlépromo.be/titreduquiz)



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](http://www.qualifio.com/fr)