26/02 Ludifrance signe un partenariat avec Cogivea pour la commercialisation, sous la marque blanche DataProsCRM de la solution CRM, EGGcrm éditée par Cogivea

mardi 26 février 2013, par lpe

Dans le cadre du déploiement de son pôle « Marketing à la Performance », Ludifrance annonce la signature d'un partenariat avec Cogivea, éditeur de la solution EGGcrm dédiée à de gestion de la relation clients.

Ludifrance et Cogivea, adhérents du SPN, Réseaux des Professionnels du Numérique en Poitou-Charentes, associent leurs compétences dans le domaine de la gestion de la relation clients (GRC), afin de répondre conjointement aux attentes des petites entreprises du secteur Tourisme, Loisirs et Culture et plus généralement au segment des TPE en France.

Des compétences reconnues et complémentaires

Cogivea édite une solution CRM appelée EGGcrm, dédiée à la gestion de la relation clients et compte plus d'une centaine d'utilisateurs de sa solution en France.

Ludifrance a développé une compétence et un savoir-faire dans le secteur de l'E-tourisme, du M-Tourisme et celui de la commercialisation de destinations touristiques par internet et compte une trentaine de clients à ce jour. Pour répondre aux attentes de ses clients, Ludifrance a mis au point une suite d'outils de productivité web permettant à ses clients (Hôtels, Restaurants, Thalasso,
Campings etc.), de mettre en œuvre leurs campagnes d'acquisition et de fidélisation et de développer leurs Chiffres d'affaires par Internet.

Pour enrichir son offre, Ludifrance est à la recherche d'une solution CRM accessible en mode SaaS à intégrer à sa suite d'outils de productivité, afin de proposer à ses clients et prospects une solution unique englobant des fonctionnalités permettant de gérer l'ensemble du cycle de vente :
Prospection – Acquisition -Vente –Après-vente – Fidélisation.

De son côté, Cogivea est à la Recherche de partenaires pour référencer sa solution et développer ses ventes sur des segments de marchés ou elle n'était pas présente jusqu'ici, en l'occurrence celui du Tourisme, Loisir et Culture.

La complémentarité d'EGGcrm avec la suite d'outils développés par Ludifrance a été évoquée par Seddik Chebah et Frédéric Paillet, lors d'une rencontre au SPN, et ont envisagé ensuite la mise en place d'un partenariat entre les deux entités.

L'Essor de l'internet fixe et mobile a engendré une multiplication des canaux de vente, de ce fait la centralisation de l'information est devenue une nécessité pour les entreprises, pour simplifier leur gestion et accroitre leurs gains de temps et de productivité au quotidien.

Ce partenariat répond donc à une double attente : celle de Ludifrance et Cogivea qui souhaitent pérenniser leurs activités mais aussi l'attente de leurs clients, des entreprises qui sont de plus en plus à la recherche d'outils leurs permettant non seulement de développer une stratégie de vente cross-canal

(internet et point de vente), mais qui leur permet également de gérer leurs canaux de vente de manière centralisée, via une solution de gestion intégrant toutes les étapes du parcours client : l’avant vente, la vente et l’après vente.