



Les avantages d'une plateforme de publication multicanal

Dossier rédigé par Bruno RAMBAUD

De nombreuses entreprises que nous contactons, ont du mal à cerner les véritables enjeux d'une mise en œuvre d'une solution de gestion de contenus accompagnée de son corollaire, la publication automatisée sous différentes formes multicanales.

Ce document a pour objectif de présenter succinctement, les divers avantages que les entreprises pourront en retirer lorsqu'elles auront mis en place cette solution.

Les motivations de nos clients sont bien entendu toutes différentes allant de la simple réduction des coûts, à la mise en œuvre d'une politique marketing agressive et ciblée au travers de nombreux outils imprimés et électronique personnalisés.

Voyons les principaux avantages d'une telle solution :

- **Réduction des coûts** : la gestion des données destinées au Web et aux supports imprimés est centralisée, de même que les processus de production pour plusieurs langues et régions. L'automatisation des tâches permet de consolider les processus de production et d'éliminer les actions répétitives inutiles.
- **Une source unique d'information** : on réduit les risques en construisant un référentiel unique pour les informations produit destinées à l'ensemble de des supports marketing et en garantissant la cohérence des données entre les divers canaux.
- **Optimisation des ressources humaines** : les processus manuels de ressaisie sont éliminés, l'édition et l'organisation des informations produit et des documents est centralisée sur une base de données contenant l'ensemble des produits et référence avec leurs caractéristiques. Ceux-ci sont accessibles à tous en fonction d'un processus de consultation et de modification bien défini.
- **Gains de productivité** : moins de temps perdu à rechercher l'information. Des recherches précises et l'accès aux informations pertinentes au moyen d'alertes, de création de profils et de catégories aident les utilisateurs à accomplir efficacement leur mission.
- **Capitalisation du savoir-faire** : les connaissances acquises par les collaborateurs sur les produits peuvent être maintenues dans un référentiel unique, ce qui permet à toute l'équipe d'accéder aux informations.
- **Facilité d'accès** : les utilisateurs peuvent facilement trouver les informations dont ils ont

besoin, puis les utiliser et les partager avec d'autres membres de l'équipe, les partenaires et les clients, ce qui se traduit par l'efficacité de la distribution des informations.

- **Regroupement des services d'entreprise** : la gestion des données est organisée en regroupant les opérations de publication en une seule plate-forme d'édition s'appuyant sur une source unique pour l'ensemble des canaux de diffusion.

- **Publications ciblées** : pour attaquer tel ou tel marché de manière précise, il est aisé de produire des documents personnalisés et adaptés aux cibles envisagées. Ceci dans des délais très rapides et à des coûts envisageables facilement.

- **Publications uniques** : on peut rapidement créer des publications personnalisées pour des clients clés ou tester de nouveaux segments ou secteurs géographiques.

- **Réduction des délais de commercialisation** : la réalisation d'un catalogue, brochure, site web, Cd rom, portail, ou tout autre matériel auxiliaire se fait en quelques semaines, au lieu de mois.

- **Réduction des délais de commercialisation vers les canaux e-business** : les données sont facilement exploitables pour une diffusion différenciée des informations vers les marchés sectoriels et les partenaires commerciaux.

- **Insertion des prix au dernier moment** : il est possible de prendre une longueur d'avance sur la concurrence en insérant les prix finaux quelques jours avant la date butoir d'envoi des fichiers sous presse. Cette action ne nécessite aucun effort de la part de l'entreprise ainsi que de celui du prestataire.

- **Meilleur service clientèle** : plusieurs services peuvent accéder au même contenu produit. Ceci peut même inclure les employés en contact direct avec la clientèle comme les représentants des centres d'appels, qui peuvent utiliser les contenus produit enrichis pour effectuer des ventes incitatives ou des ventes croisées et contribuer au bénéfice net de l'entreprise. Dans un environnement commercial concurrentiel, un service clientèle de qualité peut aider à fidéliser vos clients et à en gagner de nouveaux.

Bruno RAMBAUD