PME : KDP Groupe investit dans l'analyse prédictive avec les solutions IBM

Paris - 05 avr. 2011: – KDP Groupe, PME parisienne spécialisée dans le marketing relationnel confirme les résultats exceptionnels de l'analyse prédictive issus des solutions IBM.

Les professionnels du marketing rêvent de lancer des campagnes rentables et efficaces, touchant les bons clients, par les bons canaux, au bon moment et avec la bonne offre. KDP Groupe, une agence spécialisée en marketing prédictif et médias interactifs, le fait. Comment ? En s'appuyant sur le logiciel IBM SPSS Modeler, une solution de data mining puissante qui lui a permis de s'imposer sur le marché du marketing relationnel. Sa spécificité : l'exploitation d'un modèle de connaissance des clients performant qui permet d'anticiper leurs comportements.

KDP Groupe met son expertise en web et mail marketing prédictif au service d'entreprises et organismes qui veulent optimiser leurs stratégies d'acquisition et de fidélisation d'audience. Pour Eric Munz, le constat est très positif : *« L'analyse prédictive fait croître le retour sur investissement des campagnes marketing de façon significative. La valeur client augmente avec la hausse de la fréquence d'achat ou des ventes croisées. C'est un atout pour les PME dont les budgets marketing sont serrés et qui disposent là d'un moyen efficace pour concevoir des opérations très rentables. »*

L'analyse prédictive pour des résultats exceptionnels

KDP Groupe est né en 2000 avec la bulle Internet. Eric Munz et Stéphane Mesguiche, ses fondateurs, créent alors un site de loterie gratuite dont l'objectif est de constituer une base de données de contacts qualifiés et de la louer. La question de la fidélisation des internautes s'est très vite posée. Pour les faire revenir sur le site, l'offre a été étoffée avec d'autres jeux de hasard, d'arcade, de réflexion, de lettres. La newsletter qui leur était envoyée, la même pour tous a vu ses performances se dégradées fortement. *« Nous nous sommes alors rendus compte que nous parlions de jeux de hasard à des gens qui n'étaient pas intéressés par ce sujet mais plutôt par d'autres types de jeux, commente Eric Munz, Président-directeur général de la société. Nous devons diversifier notre discours et mieux cibler nos opérations marketing. »*

La solution est venue des capacités d'analyse prédictive d'IBM SPSS Modeler, qui transforme l'approche conventionnelle du marketing direct. Il ne s'agit plus de définir les meilleurs clients pour une campagne donnée mais d'individualiser la communication en fonction des appétences de chaque client ou prospect. Cette approche très segmentée a permis à KDP Groupe d'obtenir des résultats exceptionnels, notamment :

- Taux de visite du site multiplié par 2,5.
- Taux d'attrition réduit de 40 %.
- Nombre de pages vues augmenté de 50 %.

Renforcer l'efficacité des stratégies marketing

Cmonjour.com est aujourd'hui la première plateforme communautaire de divertissement. Les internautes s'inscrivent et qualifient automatiquement leur profil à chaque nouvelle session selon plus de 500 critères discriminants, ce qui génère une base de données de deux millions de profils ultra qualifiés. Par exemple, Madame Dupont a deux petits-enfants, consulte ses mails le vendredi, possède une table ronde et ne résiste pas aux promotions.

« *Nous nous concentrons sur la connaissance approfondie des comportements des clients et des prospects pour anticiper les attentes de chacun d'eux et construire des indicateurs de marketing prédictif grâce à IBM SPSS Modeler* », poursuit Eric Munz qui qualifie cet outil de « *simple d'utilisation, facile à intégrer et doté d'une grande puissance de calcul.* ». Une relation personnalisée peut alors s'établir avec l'internaute dans le cadre d'échanges privilégiés : répondre à ses attentes avec une communication ciblée, via son média préféré (site, mail, SMS...), le jour voire l'heure où il sera réceptif au message. De plus, il ne se sent pas importuné par des offres qui ne le concernent pas.

A propose de KDP Groupe : www.kdpgroupe.com

Plus d'infos sur les [solutions PME d'IBM](#)

En savoir plus sur ce témoignage : [consulter la vidéo](#)