



Agile Marketing Cloud Platform

For all channels results

Barcelona - Bangkok - Paris - Guiyang - Toronto

FORRESTER®



cybervadis

Sommaire

Analyse	3	La société Scal-e	23-28
Problématique	4-5	• Différents types de besoins	24
Solution	6	• Présentation	25
Agile Marketing Cloud Platform	7-22	• Reconnaissance marketing	26
• Agile Marketing Cloud Platform	7-8	• Références B2B, B2C & B2B2C	27
• Pourquoi “Agile”?	9-14	• Plateforme internationale	28
• Pourquoi “Marketing Cloud”?	15-17		
• Pourquoi “Platform”?	18-22		

Analyse

Les clients souhaitent une expérience personnalisée et les marques qui personnalisent cette expérience réalise plus de chiffre d'affaire.



Expérience personnalisée

Consommateurs

69% des consommateurs ont déclaré qu'ils étaient plus susceptibles d'acheter auprès d'une marque qui **personnalise leur expérience***.



Gains significatifs

Société

Les leaders de la personnalisation ont constaté une **augmentation de 50% des revenus par client** et de la **fidélisation** par rapport aux marques ayant une faible maturité en matière de personnalisation.

* Adopter une personnalisation significative pour maximiser la croissance. Nouvelle étude de Deloitte Digital sur la valeur du CX personnalisé.



**Pourquoi toutes les marques ne
personnalisent pas
l'expérience client ?**

Problématique

Il faut pouvoir acquérir de la connaissance client afin de personnaliser leur expérience.



De plus, les marques doivent être flexibles et s'adapter à l'évolution des besoins et des préférences des clients afin de les fidéliser.

01
Données



02
Connaissance



03
Stratégie



04
Campagne



05
Analytics

Solution

Les marques doivent disposer “d’outils marketings” afin de suivre le processus suivant :

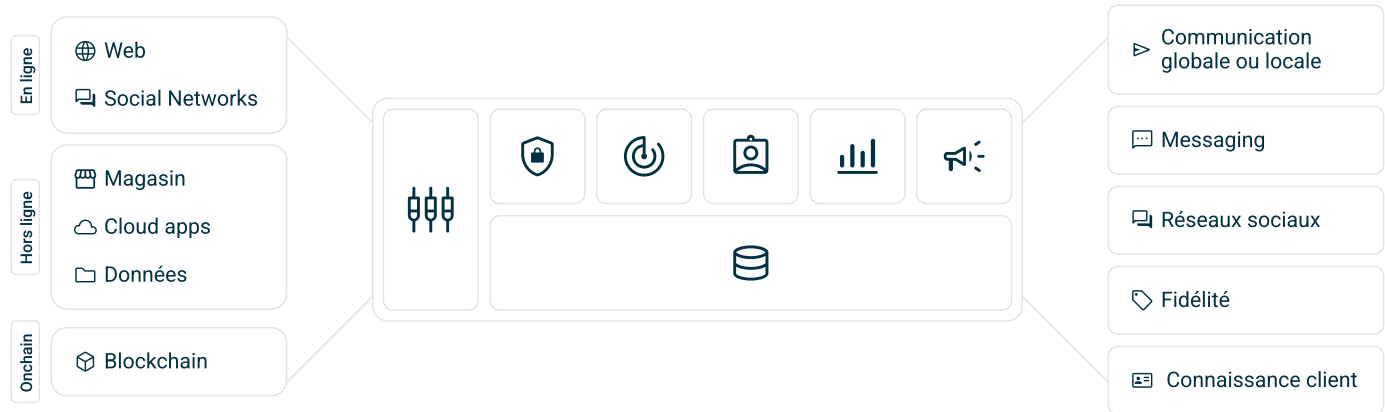


Cet outil s'appelle...

Agile Marketing Cloud Platform

Agile Marketing Cloud Platform

Une solution nativement intégrée permettant de répondre à tout ou partie des 5 étapes du processus.



01
Données



02
Connaissance



03
Stratégie



04
Campagne

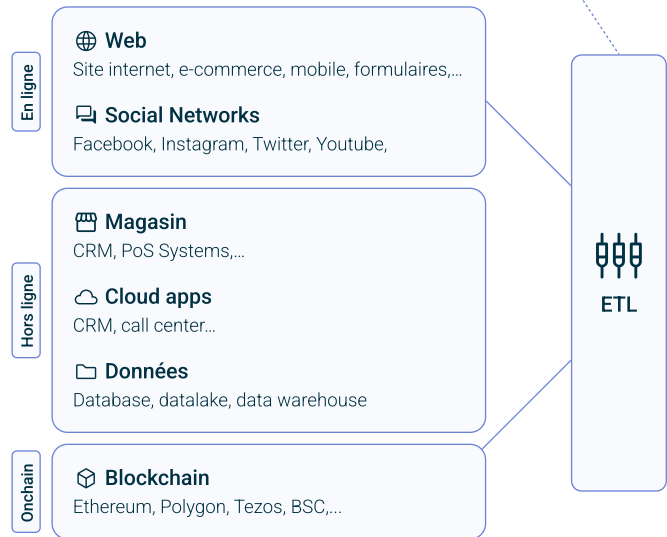
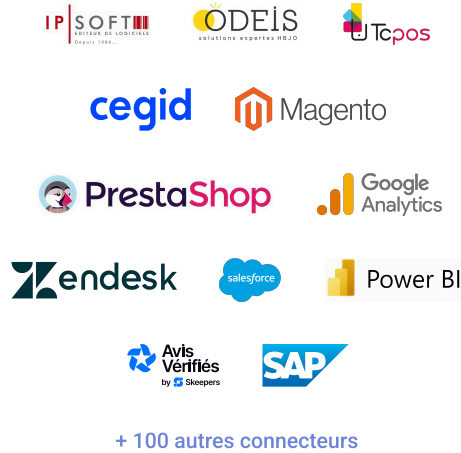
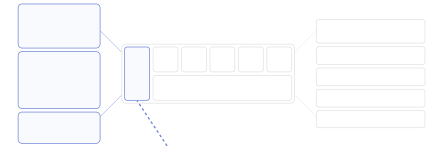


05
Analytics

Pourquoi “Agile” ?

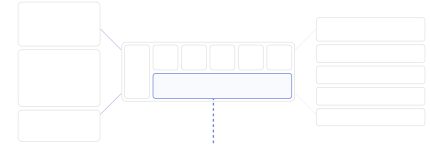
1 API + 110 Connecteurs

Pour connecter la plateforme Scal-e avec vos différentes sources de données afin de collecter, nettoyer et unifier les informations au sein d'une vue client 360.



Modèle de données agile

Pour paramétrer des modèles de données personnalisés B2B, B2C et/ou B2B2C, et les faire évoluer.



B2B

Données brutes Données enrichies Analytics

Nom d'entreprise	AQME
SIRET	26X6XXXX
Contact	Leo Monty
Email	l.monty@aqme.com
Statut	Proposal sent
Canal favoris	SMS
Pipeline level	Opportunity

B2C

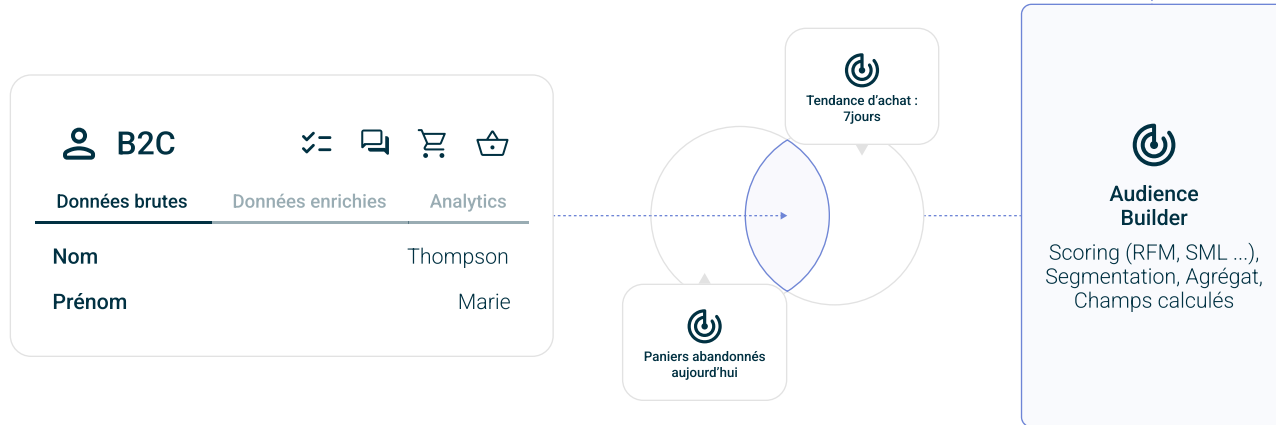
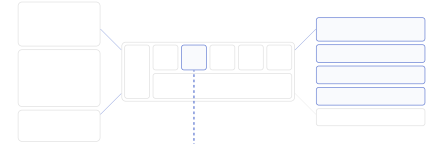
Données brutes Données enrichies Analytics

Nom	Thompson
Prénom	Marie
Adresse	12, Marker St.Paris
Email	Th.marie@yahoo.fr
Téléphone	+33766666666
Canal favoris	SMS
Consentement offres marketing	OK

CDP
(Customer Data Platform), DQM

Scoring personnalisé, segmentation, personnalisation, recommandation

Pour cibler les bonnes personnes avec le bon message et le bon avantage.

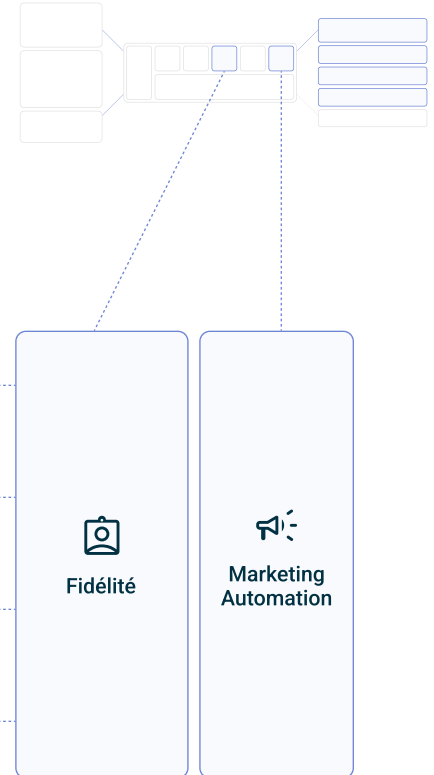


Toutes les stratégies marketing et +30 canaux

Pour améliorer votre stratégie d'acquisition, de fidélisation et de communication. Atteignez vos clients sur leurs canaux préférés :



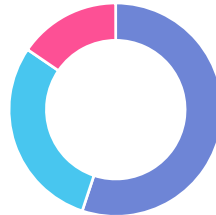
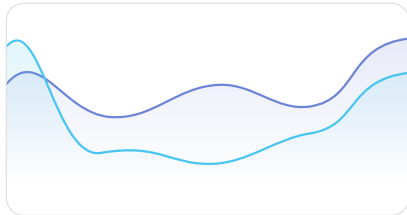
- ▶ **Communication globale ou locale**
Email, SMS, push, push web, mobile wallet, in-store POS ou call center, ...
- 🗨 **Messaging** (customer service or marketing)
Messenger, Whatsapp, Viber, Telegram, Wechat, ...
- 🌐 **Réseaux sociaux**
Facebook, Instagram, Twitter, Youtube,
- 🏆 **Fidélité**
Programmes à paliers, à points, ou NFT / jetons, coupons / bons, animations, ...



Agile Marketing Cloud Platform

Visualisation personnalisée des données, populations, segments, opérations, campagnes

Pour observer et appréhender toute la puissance de vos données.



Connaissance client
Tableaux de bord,
reporting, clienteling

A light blue rectangular box containing a bar chart icon at the top. Below the icon, the text reads "Connaissance client" in bold, followed by "Tableaux de bord, reporting, clienteling" in a smaller font.

01
Données



02
Connaissance



03
Stratégie



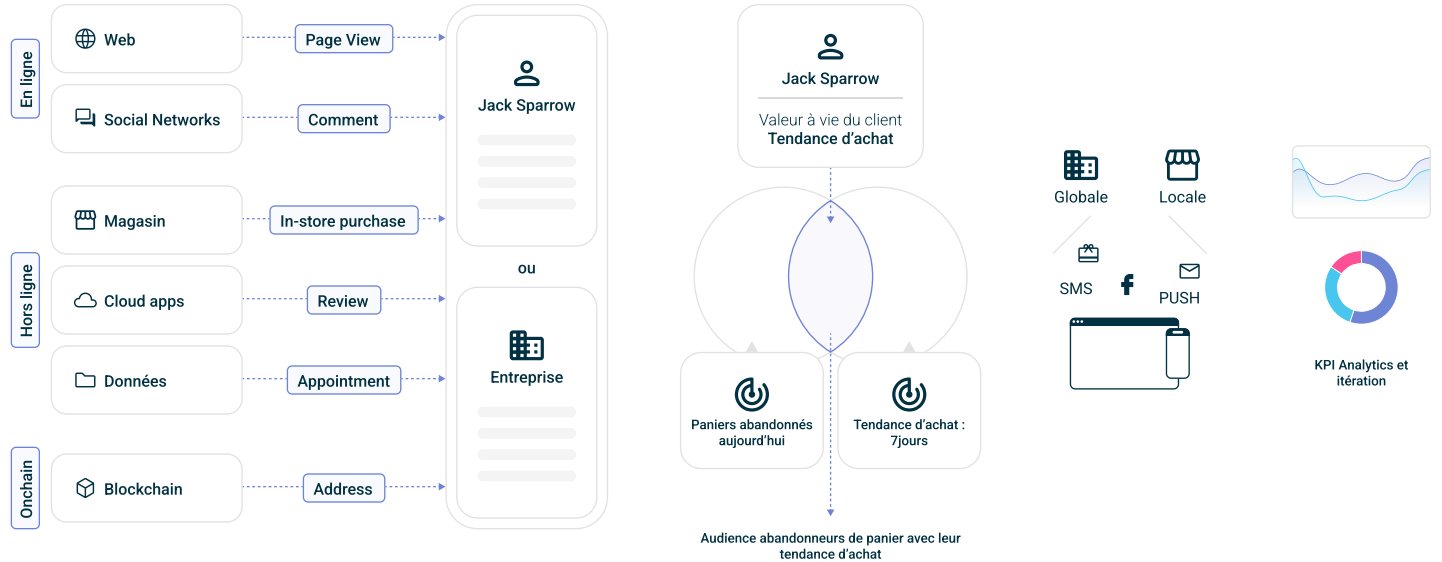
04
Campagne



05
Analytics

Pourquoi “Marketing Cloud” ?

De l'acquisition des données à la fidélisation.



01
Données

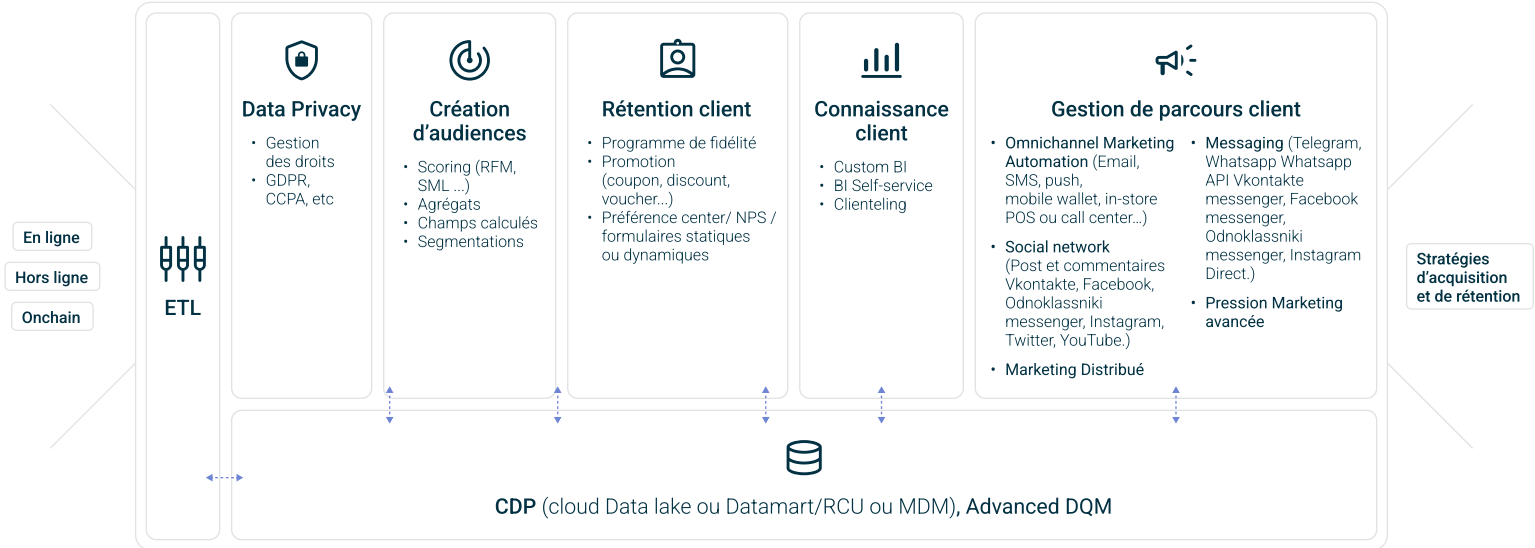
02
Connaissance

03
Stratégie

04
Campagne

05
Analytics

Nativement intégrée dans un environnement cloud



01
Données



02
Connaissance



03
Stratégie



04
Campagne



05
Analytics

Pourquoi “Platform” ?

Innovations

Pour la sécurité et les capacités de la gestion des données clients.

Tenant Isolation

Éviter les fuites de données (data leakage) entre les bases de données des clients.

#compliance

Droits d'accès granulaires

Permettre aux utilisateurs d'accéder à tout ou partie des modules, fonctions et/ou données (privées ou non).

#compliance

Data virtualization

Connecter, rassembler et transformer les silos de données pour créer des vues client 360° en temps réel.

#Innovation #BigData #Agilité

Durabilité

Fiers de notre score Diamant, nous travaillons en permanence pour anticiper vos exigences futures (refroidissement par eau pour une meilleure efficacité énergétique, etc.).

#RSE

Distributed processing

Tirer parti des ressources disponibles pour exécuter des tâches (identiques ou différentes) de manière indépendante afin de faire évoluer vos capacités d'exécution.

#Innovation #BigData

Offres Cloud

Offres Cloud innovantes, agiles, compliant et RSE répondant aux défis de gestion des volumes et de calcul de manière personnalisée pour chaque client.

#Innovation #Agilité #Compliance
#RSE

Privacy by default

Plateforme privacy by default (ou by design via paramétrage) permettant d'appliquer le plus haut niveau de sécurité en standard.

#compliance

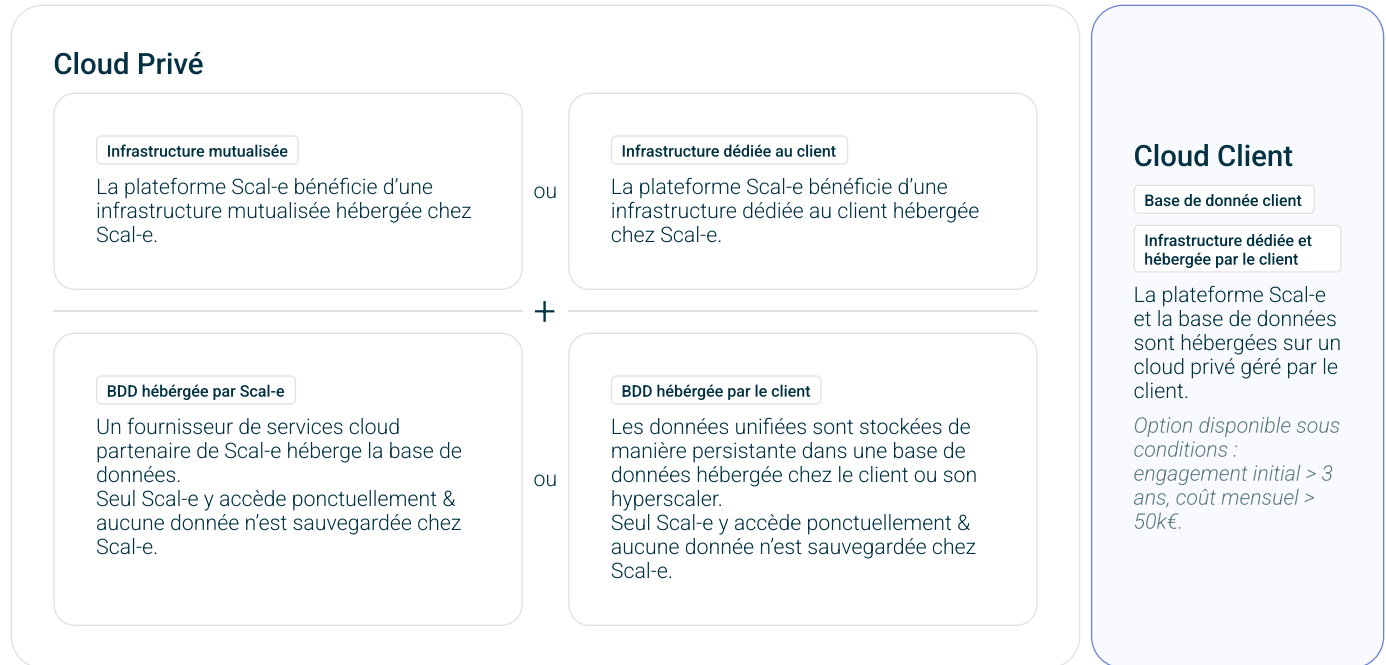
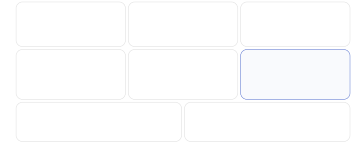
Compliance & Droits d'accès

Nos serveurs Bare Metal sont certifiés ISO/IEC 27001, 27017, 27018, 27701, CSA Star, SOC 1-2 type 1 et HDS.

#compliance

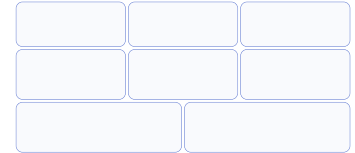
Offres Cloud

Pour proposer des offres cloud adaptées à votre contexte et vos prérequis sur la sécurité et l'hébergement des données.



Récompenses

Pour certifier nos engagements, Scal-e a été auditée de multiples fois par le Forrester et d'autres experts du marché et référencée comme faisant partie des solutions les plus innovantes pour les entreprises ayant une activité B2C et/ou B2B.



Forrester CDP B2B Wave Report Q3 2023

Asia Pacific (APAC) Tech Landscape Q1 2024

Now Tech CDP World



Score produit

3^{ème}

Score sur les fonctions

- Data management
- Identify resolution
- Audience Building & Management
- Journey Orchestration & Management
- Reporting

2^{ème}

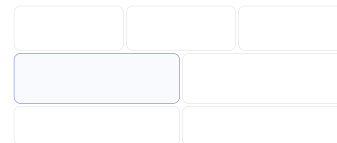
"Scal-e is a user-friendly CDP"

"Scal-e is a **B2B** and **B2C CDP** with marketing automation capabilities"

"Scal-e stands out for its **robust, configurable data cleansing** and **normalization**, ensuring businesses have access to accurate and streamlined data"

RSE

Pour participer à l'objectif mondial de neutralité carbone 2050.



Nous réalisons tous les ans notre bilan carbone avec un cabinet externe. En 2023, avec Greenly, nous avons obtenu la notation maximale : **Diamant, comme seulement 1% des entreprises françaises.**



Scal-e est signataire du manifeste Planet Tech'Care, qui rassemble les acteurs d'un numérique responsable. Nous sommes convaincus que le numérique représente une opportunité majeure d'innovation au service de la transition écologique.



A long terme, Scal-e est officiellement engagée dans une stratégie climat ambitieuse pour atteindre l'objectif mondial de neutralité carbone en 2050. En 2023, nous avons obtenu la certification Net Zero Contributor Greenly et sommes audités chaque année pour suivre la mise en œuvre de nos objectifs.

Scal-e

La plateforme

Nos répondons à différents types de besoins

Collecter, fusionner et unifier les données en ligne et hors ligne pour créer une **vue à 360° du client** (RCU).

Gérer la **qualité des données** : (normalisation ou rectification) et **éliminer les doublons** afin d'améliorer les **stratégies de recommandation** ou de **personnalisation**.

Garantir le respect de la **politique de confidentialité** de la marque dans toutes les opérations de marketing, et gérer/améliorer la pression marketing.

Activer les données sur de **nouveaux canaux** (conversationnels : Messenger, WhatsApp... ou réseaux sociaux : Facebook, Instagram), en complément des canaux relationnels traditionnels (Email, SMS, Mobile Wallet,...).

Gamifier la relation client en mettant en place un **programme de fidélisation/parrainage** qui ne valorise pas seulement les transactions mais aussi les interactions et l'expérience client.

Analysez les données à l'aide des modules **Dataviz, Segmentviz et BI Self-Service** : exploitez d'avantage vos **données client** et apprenez à mieux les connaître.

Scal-e

Présentation

La plateforme agile marketing cloud de Scal-e est conçue pour jouer le rôle de “**Hub marketing**” afin de **déployer des stratégies d'acquisition et de fidélisation** sur tous types de canaux, telles que les **canaux relationnels ou transactionnels**, comme l'email, le SMS, le push ; les **canaux conversationnels** comme Whatsapp, Messenger, sur les réseaux sociaux, comme Instagram, Facebook, etc. **ou encore à travers des programmes de fidélisation, d'animation ou de parrainage.**

Afin d'y parvenir, la plateforme facilite la **collecte et l'unification des données des clients** provenant de **sources "en ligne"** : site web/e-commerce, application mobile, etc., et de **sources "hors ligne"** : système de point de vente, base de données, etc., **ainsi que le consentement pour garantir la confidentialité et l'utilisation de ces données** pour personnaliser le contenu ou recommander des produits.

Le changement de paradigme réside dans le fait que la plateforme s'adapte à l'environnement informatique existant. Ainsi, sans faire de big bang, la plateforme complète le système d'informations existant afin de briser les silos entre les données, les outils et les besoins de l'entreprise en termes d'acquisition, de fidélisation ou de reporting.

Scal-e

Reconnaissance marketing

FORRESTER®

Mentions :

Forrester CDP B2B Wave Report Q3 2023

Asia Pacific (APAC) Tech Landscape Q1 2024

Now Tech CDP World

Récompenses :

1ère CDP française
du **Now Tech CDP monde**

1ère CDP française
pour les **entreprises B2B**

3ème CDP B2B
nommé dans le **Wave Report 2023**



1ère RealCDP française

facebook

Parmi les 20 premières en Europe
à intégrer Conversions API

Google

Parmi les premiers au monde à
intégrer Firebase Messaging

cybervadis

Certifié "Mature" par l'expert en
cybersécurité CyberVadis



Ils nous font confiance

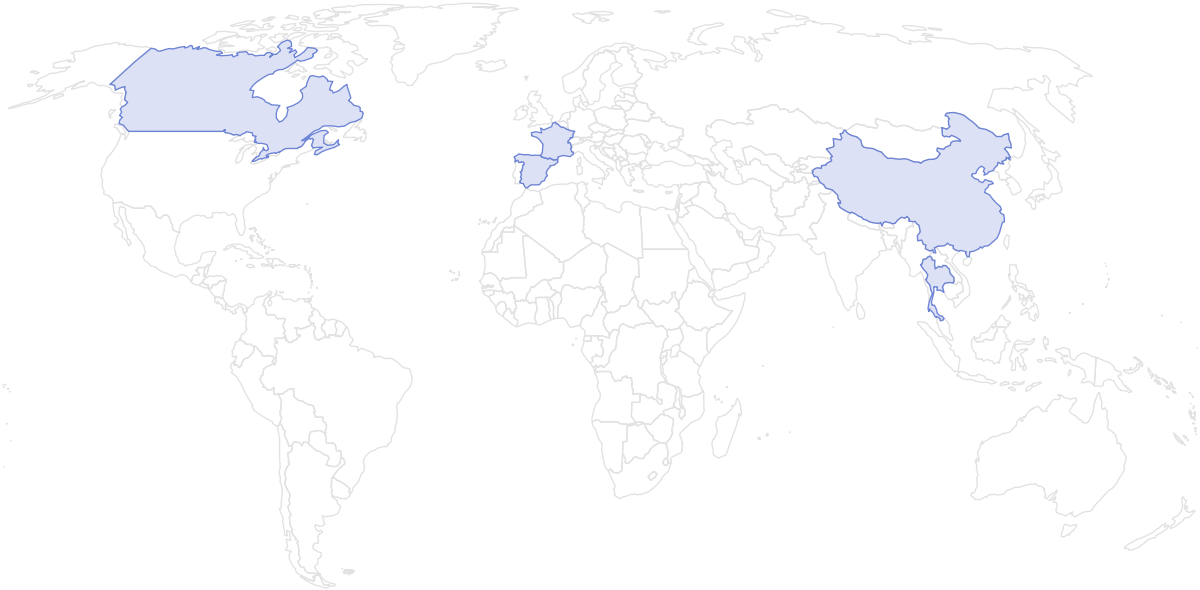
Références actuelles et passées B2B, B2C & B2B2C



Voici quelques références parmi nos plus de 200 clients

Scal-e

Plateforme internationale tous domaines



Plateforme multilingue





Agile Marketing Cloud Platform

info@scal-e.com

 [Scal-e.com](https://scal-e.com)

 [scalemartech](https://www.linkedin.com/company/scalemartech)

 [scale_martech](https://www.instagram.com/scale_martech)