



### **Openfield Contact peut s'intégrer rapidement à votre outil de suivi des visiteurs à votre site web**

La technologie Openfield Contact offre des fonctions pour mesurer les comportements des visiteurs au site web à partir de courriels transmis. Des fonctions de traçabilité ont été développées afin d'offrir la possibilité de transférer des paramètres à vos outils existants et de suivre le comportement complet d'un client spécifique ou d'une campagne. Ainsi, l'injection automatique de paramètres simplifie l'intégration de codes de mesure aux messages.

#### ***Suivre votre campagne***

Pour s'assurer d'obtenir le taux optimal de conversion pour une campagne, il faut connaître les résultats. Openfield Contact contient les éléments entièrement configurable nécessaires pour implanter vos propres règles d'affaires afin de faire l'analyse à partir de vos outils de suivi de site web existants tel que Google Analytics.

#### ***Suivre votre client***

La technologie Openfield Contact offre une valeur ajoutée intéressante pour les utilisateurs de la plate-forme Genesis d'Omniure. Les données comportementales peuvent être emmagasinées dans le profil du client sur Openfield Contact afin de mieux le connaître et d'effectuer les actions marketing ciblées et personnalisées.

Technologie de



*Exemple :*



Google Analytics nécessite la présence de variables différentes dans le lien URL pour suivre le client dont, en autres, ceux-ci : utm\_source, utm\_medium et utm\_campaign. Openfield Contact permet aux utilisateurs de mettre en place des règles d'affaires pour utiliser ce type de variables automatiquement dans tous les envois de courriels. Openfield Contact incorpore des règles d'injection de paramètres suivant les critères spécifiques à votre organisation :

- Catégorie de messages – les paramètres peuvent être spécifiés par type de messages (bulletin, promotionnel, alerte, etc.)
- Noms de domaines – les règles sont en vigueur pour les noms de domaines précisés
- Requis – cette variable doit absolument contenir une valeur pour chaque hyperlien
- Valeur par défaut – voici la valeur qui doit être ajoutée à tous les liens, elle peut être constituée de données automatisées (jour, mois, numéro de message, etc.)

Openfield Contact contrôle l'utilisation de ces règles et s'assure de leur application. L'intégration automatique des valeurs permet alors de ne pas avoir à se tracasser avant un envoi, puisque ces valeurs seront assignées sans intervention. Si les codes sont obligatoires mais personnalisés avant chaque envoi, l'utilisateur devra absolument entrer les valeurs avant de pouvoir effectuer l'envoi du message. Pour mettre en place, il suffit donc d'identifier le nom des variables et les règles pour chacune. Par la suite, tous les messages utiliseront ces règles.



**Québec :**  
350, boul. Charest Est,  
bureau 820  
Québec (Québec)  
G1K 3H5  
(418) 529-6214  
(866) 529-6214

**Montréal :**  
417, rue St-Pierre,  
bureau 508  
Montréal (Québec)  
H2Y 2M4  
(514) 312-4325  
(866) 529-6214

**Par courriel :**  
info@repsolution.com

### *Intégrer les données d'Omniture à l'aide de Genesis :*



REP Solution est un partenaire accrédité d'Omniture. Le module Genesis offert par Omniture permet d'échanger des données entre des systèmes marketing. Dans le cadre de l'intégration avec Openfield Contact, ceci permet aux utilisateurs de pouvoir identifier des événements sur leur site web et de les associer à un clic dans un courriel, donc à une adresse électronique, un client. Les comportements ainsi récupérés peuvent servir pour automatiser des actions personnalisées telles qu'envoyer un rappel le lendemain de l'abandon d'un panier d'achat, transmettre de l'information supplémentaire suivant l'intérêt à un produit, etc.

L'équipe de REP Solution accompagne ses clients dans l'intégration d'Openfield Contact à Genesis d'Omniture en définissant les paramètres de suivi et lui permettant d'utiliser son outil performant de segmentation pour automatiser des actions suivant les données ainsi récupérées. Votre représentant est en mesure de vous indiquer les étapes d'un projet.

#### **A propos de REP Solution**

Fondée en 1999, REP Solution est une entreprise québécoise qui développe des technologies de bases de données marketing intégrant les informations de diverses sources et se spécialise dans les solutions intégrées pour la réalisation de marketing par courriel, de concours web et de sondages électroniques.

[http : //www.repsolution.com](http://www.repsolution.com)