



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Citobi change de branding, se positionne résolument sur le marché européen et prône un CRM focalisé sur les résultats concrets

Louvain-la-Neuve, le 15 mai 2008. Citobi, la société belge active dans le marketing relationnel et le CRM, change de logo, de baseline et de "look & feel". Ce lifting n'est cependant pas une façade puisque c'est en profondeur que la vision et le marketing s'adaptent aux réalités du marché ainsi qu'aux valeurs et au potentiel de l'acteur néo-louvaniste.

Après deux ans de forte croissance, avoir ouvert un nouveau Quartier Général, acquis MediQuality, doublé son recrutement, établi des filiales en Italie et en France, Citobi aborde de plus en plus le marché européen. *"Par rapport aux grands acteurs européens du CRM, nous nous devons d'avoir une proposition de valeur limpide et différenciée afin de créer une marque reconnue"*, souligne Eric Godefroid, Marketing Director.



La proposition de valeur de Citobi sera désormais symbolisée par la baseline "Return on Relationships" qui propage un double message:

1. Un message philosophique : "Retournez à vos relations-client".

Focalisées sur la production et parfois étrangères à la distribution, trop d'entreprises se sont éloignées de leurs clients et n'en ont plus la connaissance. Lorsqu'elles se demandent quelle stratégie de vente ou de marketing appliquer, les chiffres de résultats ne sont pas toujours des indicateurs suffisants et, souvent, le manque d'informations sur le processus de conversion des prospects, leurs préférences et leurs comportements se fait cruellement sentir.

2. Un message économique : "Citobi s'engage à apporter un véritable retour sur investissement".

Citobi est une société focalisée sur l'activation du marché et vise ainsi à apporter des résultats concrets de vente, que ce soit en acquisition de clients, en fidélisation de clients existants ou encore en stimulation de revenus croisés (cross-selling, up-selling). L'activation personnalisée des relations-client ou prospect jusqu'à développer la connaissance de leur comportement d'achat est probablement un des meilleurs leviers de performance d'une entreprise.

La marque graphique représente, elle aussi, cette focalisation sur le client. Les outils et les solutions mis en œuvre, représentés par les 2C imbriqués, sont déterminés par le client qui est au centre de toute réflexion. Le vert devient la couleur majeure de la société car elle est synonyme d'authenticité, d'innovation et est, de surcroît, peu utilisée dans le marché du CRM.

"Les projets réalisés par Citobi depuis sa création en 2000 ont conforté cette idée de retour sur investissement apporté à nos clients dans la toute grande majorité des cas. Ce ROI est un facteur de conquête de marchés, de fidélisation de clients existants et de bouche à oreille positif. C'était donc un choix de différenciation nature!" conclut Pierre De Nayer, Managing Director.

A propos de Citobi

Fondée par Kenya Rose, Pierre et Benoît De Nayer, Citobi est active depuis 2000 dans les domaines du Marketing Relationnel et du CRM. Son offre se constitue autour de 3 activités complémentaires qui permettent d'offrir un service complet en CRM, de la réflexion stratégique jusqu'à la mise en œuvre de campagnes, en passant par la conception de logiciels et de programmes CRM sur mesure.

- Conseil en stratégie CRM
- Développement de logiciels et de programmes CRM sur mesure
- Agence de marketing relationnel et interactif

L'engagement de Citobi envers ses clients, est matérialisé par le slogan "Return on Relationships" insistant sur la capacité à développer des solutions CRM tournées vers l'activation du marché et offrant un réel retour sur investissement.

La proposition de valeur de Citobi se résume en 3 points :

- Retournez à vos clients. C'est votre meilleur levier vers un gain de performance.
- Mettez en œuvre des outils de marketing relationnel pour interagir avec vos clients et comprendre leur comportement.
- Sur base de cette connaissance vous maîtriserez avec précision quelle stratégie de marketing et de vente appliquer, avec une forte garantie de retour sur investissement.

Citobi a développé son propre logiciel de Marketing Relationnel Actito ainsi que des solutions verticales intégrées telles que Citobi for Life Sciences et Citobi for Automotive. L'entreprise dont le QG est installé à Louvain-la-Neuve, compte 45 collaborateurs. Et possède également des bureaux à Paris et à Rome. En 2007, le chiffre d'affaires était de 4,5 millions d'Euros.

Pour de plus amples informations :

Marc Henri De Bruyne (VADEMECOM)
Tél.: +32 (0)486 / 96 49 49
mh@vadecom.be

Eric Godefroid (CITOBİ)
Tél.: +32 (0)473 / 90 24 24
eric.godefroid@citobi.com



CITObi sa/nv
Rue de Clairvaux 8 • 1348 Louvain-La-Neuve • Belgium • T +32 (0)10 45 85 14

www.citobi.com