

Progress Software fournit aux distributeurs Internet de nouveaux moyens d'optimiser leurs taux de conversion grâce à la dernière version du logiciel EasyAsk

Easyask 10 permet aux détaillants en ligne de mieux satisfaire les clients de leurs sites e-commerce.

BEDFORD (Massachusetts, Etats-Unis) - le 3 octobre 2007. Progress Software Corporation, (Nasdaq : PRGS), fournisseur mondial de logiciels d'infrastructure SOA permettant de développer, déployer, intégrer et gérer des applications d'entreprise, annonce la disponibilité de la dernière version de Progress EasyAsk, logiciel de recherche, navigation et merchandising dynamique en ligne.

Les nouvelles et puissantes fonctionnalités du logiciel **EasyAsk 10** comprennent une interface Web AJAX facile d'utilisation et très intuitive, permettant aux merchandisers de contrôler la présentation des produits vendus sur leurs sites e-commerce. Grâce à cette nouvelle version, ils peuvent aisément optimiser les recherches de produits en fonction d'une grande variété de paramètres tels que meilleures ventes et pertinence, avec ajustement automatique de la navigation sur le site en temps réel, basé sur les résultats de la recherche, leur permettant ainsi d'exploiter également les opportunités de ventes verticales et croisées. De plus, les merchandisers peuvent gérer et affiner eux-mêmes les paramètres de recherche sans avoir recours à leur service informatique.

« Lillian Vernon a amélioré considérablement ses résultats en utilisant le logiciel Progress EasyAsk, » affirme Kristen Montella, vice-président marketing chez Lillian Vernon. *« Nous sommes très impatients de découvrir la nouvelle version EasyAsk 10. Il est évident que Progress l'a développé en pensant spécifiquement aux détaillants en ligne. Depuis une interface unique et d'emploi aisé, EasyAsk 10 fournit tout ce dont un e-commerçant a besoin pour contrôler parfaitement les résultats de recherche et leur présentation. »*

EasyAsk version 10 aide les spécialistes de l'e-commerce à promouvoir des produits particuliers sur un site, en leur permettant de mettre en exergue dans les résultats de recherche les produits qu'ils ont eux-mêmes choisis de manière préférentielle. Ils peuvent également utiliser EasyAsk pour définir des périodes spécifiques pendant lesquelles tel ou tel produit sera mis en valeur, leur évitant ainsi de créer de nouveaux critères de recherche chaque fois qu'une promotion commence ou se termine.

Selon un récent rapport du cabinet AMR Research, Inc., *« Les détaillants continuent à intégrer massivement l'e-commerce dans la panoplie de leurs canaux de distribution, car il représente une formidable opportunité de croissance. D'après les personnes interrogées sur les différents segments de marché, Internet devrait représenter 34% de leur chiffre d'affaires total en 2008, soit un taux de croissance de plus de 42% depuis 2006 »* (The State of Cross-Channel Operations, Rob Garf et Fenella Sirksoon, AMR Research, Inc., août 2007). Le rapport d'AMR Research souligne également que *« La consommation sur Internet représente maintenant un pourcentage significatif des ventes, et les attentes des consommateurs se sont sensiblement accrues en matière de shopping multi-canal. »*

EasyAsk version 10 améliore la loyauté vis à vis du site et les taux de conversion, en permettant aux détaillants en ligne d'utiliser leur connaissance du secteur afin de créer des règles métiers spécifiques et de décider comment l'information sera présentée au client. Ils peuvent également exploiter leur savoir-faire marketing, et les informations fournies par l'outil d'analyse EasyAsk concernant les comportements des consommateurs, afin de mieux interagir avec ceux-ci.

« Nous sommes fiers des résultats de Nielsen//NetRatings(1) sur les 18 derniers mois, montrant que les sites qui utilisent Progress EasyAsk présentent les meilleurs taux de conversion du marché. Avec la nouvelle version d'EasyAsk, nos clients pourront obtenir des taux de conversion encore plus élevés, » annonce Larry Harris, vice-président et directeur général d'EasyAsk. « Grâce à une interface unique plus simple, les distributeurs peuvent maintenant créer leurs propres règles métiers, et par conséquent améliorer encore plus leur taux de conversion. »

EasyAsk supporte en outre plusieurs langues ainsi que les stratégies multi-canaux. Les clients, représentants commerciaux et personnels de centre d'appel ont accès aux mêmes offres de service, quelle que soit la manière utilisée pour accéder à ces informations. EasyAsk offre également un TCO (coût total de possession) réduit, et fournit des résultats immédiats.

Progress et EasyAsk sont des marques commerciales ou déposées de Progress Software Corporation aux Etats-Unis et dans les autres pays. Toutes les autres marques commerciales ou de service citées dans le présent document appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

(1) Les taux de conversion donnés par Nielsen//NetRatings représentent le pourcentage de gens qui achètent quelque chose sur un site de vente en ligne par rapport au nombre total de gens qui ne font que le visiter. Ces taux sont un facteur de succès essentiel pour les sites e-commerce, dans la mesure où toute augmentation ou diminution peut avoir un impact critique sur leurs chiffres d'affaires.

A propos de Progress Software Corporation

Progress Software Corporation (Nasdaq : PRGS) est un fournisseur mondial des logiciels d'infrastructure SOA couvrant tous les aspects du développement, du déploiement, de l'intégration et de la gestion d'applications professionnelles. Notre objectif est de tirer le meilleur parti de l'automatisation des informations en temps réel tout en minimisant son TCO (coût total de possession).

Son siège social se trouve à Bedford (Massachusetts). Pour plus d'informations : www.progress.com ou www.progress.com/fr

Contacts Presse

Progress Software
Nathalie Brar Chauveau
nbrar@progress.com
Tél : 01 41 16 16 00

Ketchum
Amal El Badraoui
Amal.elbadraoui@ketchum.fr
Tel. : 01 53 32 55 69