Communiqué de presse :

LSFinteractive
integrated online lead generation

Avec DualOptin de LSF Interactive, la co-registration se met en ligne de mire

Paris, le 26 septembre 2007 – Leader sur le secteur du marketing en ligne, le groupe LSF Interactive propose une solution de co-registration européenne unique avec le produit DualOptin. Après un an de mise en service, cette solution automatisée et accessible en ligne simplifie la gestion des offres de co-registration tout en permettant d'optimiser la qualité des profils opt-in livrés.

Comment acquérir de nouveaux clients via le Web ? Comment augmenter la taille de sa base de données prospects tout en optimisant son retour sur investissement ?... Autant de questions qui constituent les fers de lance de la co-registration.

Qu'est-ce que la co-registration ?

La co-registration est l'un des procédés de marketing sur internet actuellement les plus plébiscités pour récolter des prospects qualifiés. Pour un budget contrôlé – volume défini en amont, et paiement se faisant au résultat - un annonceur peut augmenter la taille de sa base de données de plusieurs centaines à plusieurs milliers de profils d'internautes par jour.
Spécialiste de marketing sur internet, LSF Interactive a développé avec DualOptin une solution technologique propriétaire qui respecte les conditions de la LEN grâce à sa case opt-in présente dans les créations graphiques réalisées pour les annonceurs.

Comment ça marche ?

Tout internaute qui arrive sur une page d'inscription d'un des sites partenaires du réseau d'éditeurs DualOptin, soit à ce jour plus de 100 sites, se voit proposer de répondre Oui ou Non aux offres des annonceurs avant de valider son inscription. Les offres sont présentées de façon non intrusive et l'internaute ne reçoit aucune incitation promotionnelle pour répondre à l'offre d'un annonceur. L'internaute après avoir cliqué Oui et validé le formulaire poursuit son action sur le site partenaire pendant que son profil est transféré vers DualOptin pour déduplication et vérification de l'adresse e-mail. Une fois validé par LSF Interactive, le profil est transféré à l'annonceur qui peut ainsi exploiter ce profil « prêt à l'emploi » quelques secondes après sa collecte.

Les avantages de DualOptin

Avant la mise en place d'une campagne de co-registration, LSF Interactive définit avec l'annonceur certains paramètres d'actions nécessaires à l'obtention de bons résultats : la cible, le prix, les volumes souhaités, le mode de livraison et la création visuelle de la campagne. Plus souple que l'e-mailing, une campagne de co-registration permet une collecte de données « opt-in » avec des profils complets, actualisés et à coûts parfaitement maîtrisés. De plus, contrairement à une campagne d'e-mailing qui va livrer une quantité donnée de profils sur une période relativement courte, DualOptin va permettre d'organiser un recrutement régulier de profils.
Côté budget, la solution DualOptin est économique : la facturation s'établit sur une base de coût par profil minimisant ainsi les risques pour l'annonceur qui ne paie que les profils reçus et non déjà présents dans sa base de données !

Grâce à une interface utilisant les dernières technologies de développement, DualOptin est facile à utiliser aussi bien pour l'annonceur que pour l'éditeur, qui disposent tous deux en temps réel des informations clés nécessaires à la bonne gestion des campagnes.
Ciblage précis, accès à l'information et analyse des résultats pour une réussite en temps réel, importants volumes de contacts qualifiés, maîtrise des coûts…, la solution DualOptin bénéficie aussi de la longue expérience de LSF Interactive qui s'implique sur le plan de l'éthique, de l'honnêteté et de l'intégrité sur le secteur du commerce en ligne permettant de fournir des prestations de qualité.

A propos de LSF Interactive

LSF Interactive est une division du groupe LSF Network, créé en 1999. Installée dans la Silicon Valley, LSF Interactive élabore des campagnes en ligne intégrées pour les plus grandes marques. Le groupe travaille directement avec les annonceurs et leurs agences et fournit à ses clients des contacts – leads- qualifiés sur une base de paiement à la performance via l'ensemble des principaux canaux de distribution Internet- qui incluent notamment un réseau partenaire affilié de plus de 200 éditeurs sélectionnés pour la qualité de leur audience, des compétences pointues dans le search et l'e-mail, et un site propriétaire de plus de 16 millions d'utilisateurs enregistrés dans le monde. Pour en savoir plus : www.lsfinteractive.com

Pour Plus d'informations :

Point Virgule Relations Presse
Karine Blanc / Sandra Laberenne
9, avenue de Clichy
Tél. : 01 73 79 50 65
Mob. : 06 26 93 71 80
kblanc@pointvirgule.com