

# La technologie au service de la diversification



Réagir, s'adapter, accompagner les clients dans la diversification de leurs offres : c'est aujourd'hui le défi des régies.

Pour répondre à ces besoins, la technologie doit réagir « au quart de tour ».

Lineup Systems a adopté une approche privilégiant le couple technologie/métier. La solution de vente de publicité multicanal Adpoint a été conçue dans une démarche de co-construction et de partenariat avec les sociétés Médias.

## 6 700 Entités Médias

Aujourd'hui, 6 700 entités médias font confiance à Adpoint pour développer leurs activités commerciales. Des sociétés telles que : The New York Times, Vocento, TimeOut, News UK, Groupe Rossel / La Voix du Nord, La Provence, IPM... nous font confiance.



## Quatre systèmes en un seul

Pour délivrer une vue globale du business, Adpoint regroupe quatre grandes fonctions métier en un seul système:

- 1 **CRM**
- 2 **Commandes multi-canal : Digital, Print, événements, Radio, TV, Out of Home (OOH), encarts publicitaires**
- 3 **Facturation**
- 4 **Analytique associé à de la Business Intelligence**

Tout l'activité commerciale : du premier contact client à la facturation

A cela s'ajoute des produits innovants sur la gestion des abonnements combinant le Print et le Digital, une Place de marché pour commercialiser ses inventaires auprès des agences et des annonceurs, une plateforme de réservation en self-service à destination du BtoC, une interface de paiement en ligne et de gestion des factures pour ses clients...

# La technologie au service de la diversification



## Diversification : du nouveau toutes les six semaines

Pour permettre à nos clients de conserver un avantage concurrentiel, une nouvelle version d'Adpoint est mise à disposition toutes les six semaines. Elle embarque de nouvelles fonctionnalités, fruit d'un dialogue constant avec nos utilisateurs présents dans le monde : focus groupes, conférences, forums de discussions et même consultation sous forme de votes.



## Productivité

Gagner du temps, raccourcir les cycles, approcher le zéro défaut, déplacer la chaîne de traitement vers des tiers : autant de leviers de productivité activables avec Adpoint.



## Salesforce

Certains clients Lineup sont dotés du CRM Salesforce. Adpoint propose une intégration fine à cet outil afin d'apporter des briques complémentaires. La symbiose est si forte que les commerciaux réalisent toutes leurs activités clients et commandes à partir Salesforce, tout en utilisant les produits Adpoint.

---

Audiences, contenus, capillarité des réseaux : les groupes médias nationaux, régionaux et magazines sont ainsi bien positionnés pour valoriser leurs offres. Confrontés au défi du multimédia et de la transformation : ils sont assurés de trouver en Lineup un partenaire de longue durée.

