

[Airship obtient les scores produits les plus élevés dans les trois cas d'utilisation parmi les « Critical Capabilities 2020 for Mobile Marketing Platforms » de Gartner](#)

Airship, société spécialisée dans l'engagement client, annonce, aujourd'hui, pour la deuxième année consécutive avoir obtenu les scores produits les plus élevés dans les trois cas d'utilisation cités parmi les Critical Capabilities 2020 for Mobile Marketing Platforms (Fonctionnalités essentielles pour les plateformes de marketing mobile) de Gartner,¹ à savoir l'acquisition, l'engagement et la rétention. Une copie gratuite du rapport est disponible [ici](#).

Gartner a évalué 13 fournisseurs de plateformes de marketing mobile dans le cadre de son rapport sur les fonctionnalités essentielles, rapport complémentaire du Gartner Magic Quadrant, pour offrir une analyse comparative des produits et services en concurrence sur la base d'un ensemble de critères de différenciation identifiés.

Dans le Magic Quadrant 2020 pour les plateformes de marketing mobile de Gartner², Airship s'était également positionnée au plus haut niveau pour sa capacité d'exécution et l'exhaustivité de sa vision dans le quadrant des Leaders pour la deuxième année consécutive. ([Lisez les détails](#) ici ou [téléchargez une copie gratuite du rapport](#)).

Selon Gartner, « Les fonctionnalités essentielles sont des attributs qui différencient les produits / services d'une catégorie en termes de qualité et de performances. Gartner recommande aux utilisateurs de tenir compte de l'ensemble des fonctionnalités essentielles comme critères les plus importants lors des décisions d'acquisition. »

« Airship apporte des niveaux entièrement nouveaux de simplicité, d'optimisation et de retour sur investissement aux parcours clients cross-canal adaptés aux consommateurs mobile-first d'aujourd'hui », explique Brett Caine, PDG et président d'Airship. « Pour la deuxième année consécutive, Airship obtient les scores les plus élevés dans tous les cas d'utilisation parmi les fonctionnalités essentielles, et se positionne au plus haut niveau dans le Quadrant des leaders, ce qui, je pense, témoigne clairement de la valeur commerciale que nous générons pour les grandes marques et partenaires du monde entier. Il n'a jamais été aussi important d'offrir des expériences consommateurs mobiles exceptionnelles et, depuis une dizaine d'années, Airship a prouvé sa capacité unique à porter ses clients à la pointe en leur proposant de déployer des stratégies d'engagement numérique innovantes qui augmentent la valeur vie client, renforcent la fidélité et inspirent les recommandations. »

De plus, Airship a récemment été nommé leader dans le rapport « [The Forrester Wave™: Mobile Engagement Automation, Q3 2020](#) », obtenant le score le plus élevé dans la catégorie Stratégie (ex aequo) et le deuxième score le plus élevé dans la catégorie Offre actuelle.

¹Gartner « Critical Capabilities for Mobile Marketing Platforms » par Mike McGuire, Anna Maria Virzi,

Joseph Enever, 29 octobre 2020

²Gartner « [Magic Quadrant for Mobile Marketing Platforms](#) » par Mike McGuire, Anna Maria Virzi, Joseph Enever, 26 octobre 2020

Déclaration de Gartner

Gartner ne cautionne aucun fournisseur, produit ou service mentionné dans ses publications de recherche, ni ne recommande aux utilisateurs de technologie de faire leur choix uniquement parmi les solutions des fournisseurs en tête du classement ou distinguées de quelque autre forme que ce soit. Les publications de recherche Gartner reposent sur les avis des équipes de recherche de Gartner et ne doivent en aucun cas être considérées comme des déclarations de fait. Gartner exclut toute garantie, expresse ou tacite, concernant ces recherches, y compris toute garantie de qualité marchande et d'adéquation à un usage particulier.

À propos d'Airship

Des milliers d'entreprises parmi les plus grandes au monde font confiance à Airship pour renforcer les liens avec leurs clients, grâce à des échanges extrêmement contextuels et pertinents. La plateforme d'engagement client Airship est la seule à adopter une approche mobile-first, qui s'appuie sur les données, permettant aux marques de se concentrer sur les personnes et leurs besoins, plutôt que les canaux de marketing à utiliser. Grâce à Airship, la croissance de la valeur client à l'ère du marketing omnicanal est plus simple et plus efficace.

Avec des billions d'interactions intelligemment orchestrées à travers les applications mobiles, le portefeuille mobile, les SMS, les sites web et les emails, Airship optimise l'ensemble du parcours du client à travers tous les points de contact digitaux.

Pour en savoir plus, consulter www.airship.com, lire notre [blog](#) ou nous suivre sur [Twitter](#), [LinkedIn](#) et [Facebook](#).



Consultez la version source sur businesswire.com : <https://www.businesswire.com/news/home/20201105005206/fr/>