

Intema progresse dans une nouvelle approche de marché.

MONTRÉAL, le 28 octobre 2015 Intema Solutions Inc. (« Intema » ou la « Société ») (TSXV: ITM). INTEMA présente une mise à jour de ses technologies et de son approche marketing.

Appuyée sur une étude de marché fouillée, Intema adapte ses outils technologiques afin de répondre aux exigences des PME.

Cette nouvelle démarche n'élimine pas les développements déjà amorcés auprès des grandes entreprises. Le temps de démarchage des projets auprès de ces grandes entreprises est très long (entre 18 et 24 mois) et se reflète de façons importantes sur les revenus. C'est pourquoi nous avons mis en place une stratégie pour convoiter les plus PME dans le but de régulariser les revenus à plus court terme. L'offre aux PME requiert le recrutement d'un grand nombre de clients à moindres coûts (revenus).

Nous sommes confiants que cette approche pourra stabiliser les revenus de la société.

Les solutions technologiques de la société permettent d'effectuer ce virage simplement par l'ajout de certaines fonctionnalités sans modifier le cœur des applications.

Déjà 35 signatures depuis le lancement du nouveau eFlyerMaker™

La société a récemment terminé une version complètement révisée de sa première plateforme de courriels afin de la rendre plus accessible aux PME.

Cette version est à la fine pointe de la technologie avec ses outils de préparation « Drag and Drop », ses possibilités multiples de segmentation, son intelligence d'analyse de résultats et sa toute puissance de propulsion dans la livraison des courriels.

eFlyerMaker™ est si bien développé qu'elle dépasse largement les plus grandes plateformes sur le marché du courriel. Elle est sans contredit parmi les solutions les plus faciles d'utilisation. Avec très peu de formation, un néophyte sera en mesure de créer des contenus de courriels et de lancer une campagne après seulement une heure de formation. Les équipes de marketing pourront rapidement et facilement devenir autonomes dans la réalisation de campagnes évitant ainsi les retards et les coûts encourus par l'utilisation de fournisseurs externes.

PME et grands moyens.

eFlyerMaker™ rend accessible à toutes les entreprises la possibilité d'utiliser des fonctionnalités très avancées qui étaient, jusqu'à présent, impossibles à trouver avec une solution pour les PME :



- Intégration du Moteur de Marketing Prédicatif pour maximiser les résultats des campagnes;
- Intégration de la fonction « Image resizer » pour simplifier l'intégration des images au format désiré sans la modifier;
- Accès à un module de circulaires en ligne pour le commerce de détail;
- Outil de segmentation;
- Identification de différents « Personas »;
- Interface de rapports de résultats, modifiable et configurable en fonction des besoins du client.

La version **MATCHERAnalytics™** du Moteur de Marketing Prédicatif

Dans la même vision, Intema est à créer une version dite « légère » de son Moteur de Marketing Prédicatif™. Elle commercialisera cette nouvelle version sous le nom de **MATCHERAnalytics™**.

La société doit donc investir temps et argent dans cette approche. Cette décision vient de l'analyse du marché américain suite à plusieurs présentations à des revendeurs potentiels aux États-Unis.

Nouvelle phase de développement.

Afin de réussir cette nouvelle version, la société a dû mettre en place un plan de développement qui assurera une pénétration plus facile du marché. Le **MATCHERAnalytics™** devra être plus accessible aux professionnels du marketing qui ne sont pas des experts en technologies.

La société doit donc développer **une interface d'utilisation qui est plus conviviale** afin d'éliminer les besoins d'assistance du département des TI au démarrage d'un projet. La nécessité d'impliquer les départements des TI est plus souvent qu'autrement un frein à l'avancement des projet.

La nouvelle version devra donc compenser en créant une version qui sera plus générique et adaptable à toutes les situations. Les points principaux sont :

- une interface d'utilisation plus conviviale;
- une approche générique pour toutes les situations avec les possibilités de personnaliser aux des besoins spécifiques;
- l'automatisation de plusieurs phases de la mise en place d'un projet;
- un système de rapports comprenant des informations de base plus vastes et plus informatives
- la possibilité de personnaliser les rapports pour les adapter à la situation de chaque client.

À propos d'Intema Solutions Inc.



Intema Solutions Inc. est un intégrateur de technologies au marketing. La société se spécialise dans le développement de technologies pour le marketing et les services qui s'y rattachent. Son offre comprend le marketing prédictif, le marketing relationnel, et le marketing par bases de données. Depuis ses débuts, Intema se consacre à livrer des solutions clés aux besoins inhérents du marché du marketing. Ses clients sont des entreprises de toutes tailles en Amérique du Nord. Pour plus d'information, visitez le www.intema.ca.

La Bourse de croissance TSX et son fournisseur de services de règlementation (au sens attribué à ce terme dans les politiques de la Bourse de croissance TSX) n'assument aucune responsabilité quant à la pertinence ou à l'exactitude du présent communiqué.

Pour des informations additionnelles contacter:

Roger Plourde, CEO

Intema Solutions, Inc.

Tel.: (514) 861-1881 – www.intema.ca

rplourde@intema.ca