

Acquisition & engagement des contacts : Mieux convertir et rentabiliser vos budgets

Webinar email Marketing



Un accompagnement technologique et Marketing



Démo Produit (15 mn)

Découvrez Campaign, la plateforme e-mail & SMS Marketing & transactionnel

Inscrivez-vous via le CTA

Campaign est une **plateforme d'activation e-mail & SMS "made in France"** qui vous permet de concevoir, personnaliser, optimiser et adresser **toutes les typologies de messages** : campagnes Marketing, Trigger, Marketing Automation, transactionnels, notifications et alertes. **Sécurisée et interconnectable** avec tous les outils, elle favorise la **délivrabilité**, le respect du **RGPD** et les démarches **responsables**.



Tout commence par la collecte

La collecte : en fait tout commence ici !

Avant de chercher à collecter des données...Posez-vous les bonnes questions !

- Quels **objectifs** Marketing ?
- Quels **types de campagnes** envisager : one-to-one ? Génériques ?
- Quelles sont les **données** nécessaires pour atteindre les objectifs fixés ?
- Quels sont les **moyens** disponibles pour traiter les données et préparer les envois ?
- Comment **rassurer** les contacts pour initier la relation du bon pied ?



La course aux volumes n'est pas le seul objectif à considérer



Collecter, pour quoi faire ?

Enjeux autour de la collecte

1. Contrer l'attrition de votre base de contacts

2. Alimenter sa base de données

- Pour favoriser son renouvellement
- Pour initier du lead nurturing

3. Générer des leads qualifiés

4. Fidéliser ses clients actifs



Les bonnes pratiques d'acquisition

S'appuyer sur de bonnes occasions

- Inscription à la newsletter
- Demande d'informations
- Demande de devis, prise de besoin

Restez informé.e !

VOUS LE SAUREZ AVANT TOUT LE MONDE !

Recevez tous les bons plans de la ville directement dans votre boîte aux lettres, en fonction de vos envies !

<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La newsletter des événements de la semaine	La newsletter Nature	La newsletter Expos	La newsletter Enfants	La newsletter Sport
				
Tous les lundis	Toutes les 2 semaines	Tous les jeudis	Tous les mardis	Toutes les 2 semaines

→ Votre e-mail **C'est parti !**

La Newsletter

Un peu de bonheur entre deux spams.

NOTRE MAIL

> JE M'ABONNE

izi by EDF

Installation d'une borne de recharge de voiture électrique ou hybride rechargeable

Prénom* Nom*

E-mail*

Numéro de téléphone*

Décrivez nous votre projet*

J'accepte de recevoir des mails concernant les offres et services IZI by EDF

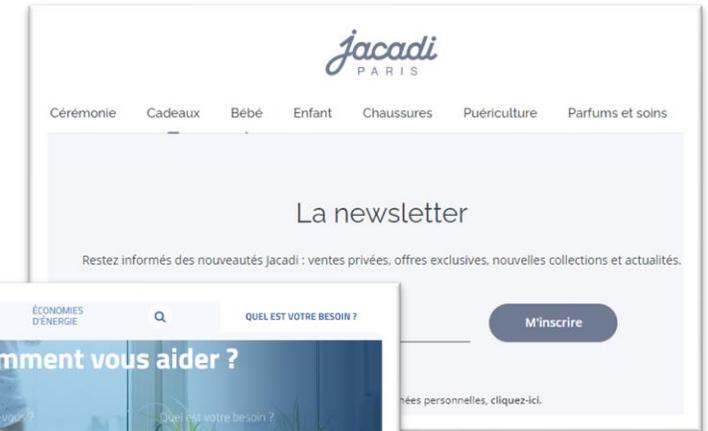
Valider



Les bonnes pratiques d'acquisition

S'appuyer sur de bonnes occasions

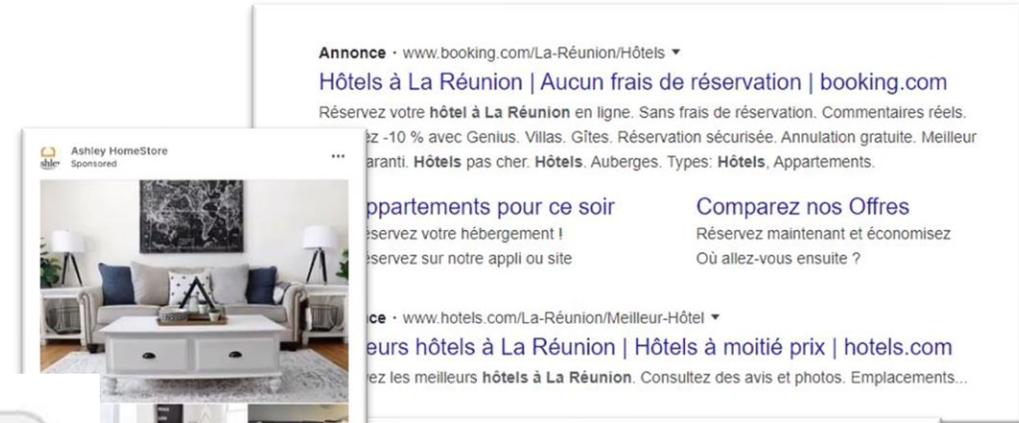
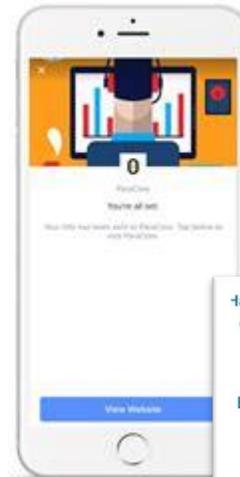
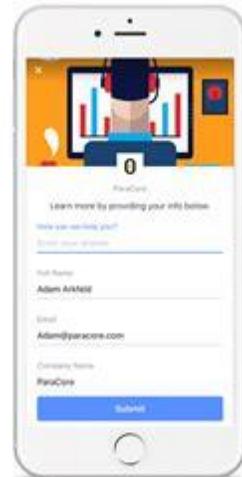
- Offre exclusive
 - Ventes privées
 - Préventes...
- Téléchargement d'un ebook
- Essai gratuit, démo, échantillon, etc.
- Invitation à un événement



Les bonnes pratiques d'acquisition

Créer les occasions

- SEA
- Display
- SMO (dont lead ad sur FB)



Soigner la qualité

Collecte de contacts réfléchi + consentements correctement recueillis
= bonnes pratiques RGPD

Quelques bonnes pratiques pour assurer une hygiène de données optimale et une capacité de ciblage pertinente :

- **Sécurisez** vos points de collecte pour empêcher l'inscription par des robots
- Mettez en place des **contrôles** (double optin ou double saisie)
- Soyez **clairs** et **transparentes** sur le contenu du programme
- Privilégiez la **collecte organique**, évitez les sources externes
- Le **Welcome Process** permet d'identifier les adresses non réactives d'origine

= une meilleure délivrabilité des messages !

✉ **Inscription à la Newsletter** Inscrivez-vous pour recevoir nos invitations ventes privées, nos ventes flash, nos offres spéciales et être informé de toutes nos nouveautés.

Mes informations

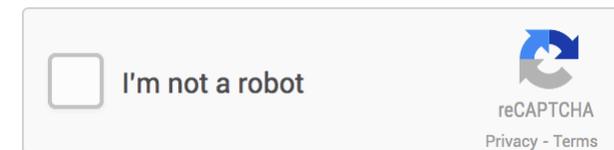
Civilité* Prénom* Nom*

E-mail* this must be one of the following values: true

Vos abonnements J'accepte de recevoir les actualités Club Med (informations produits & offres promotionnelles) et des contenus personnalisés* par email

Sauvegarder >

**Club Med pourra mettre en œuvre des opérations promotionnelles adaptées à vos centres d'intérêt et besoins spécifiques, réalisées sur la base d'opérations de profilage. Club Med ne sera amené à partager vos données avec des prestataires tiers que pour déterminer votre profil et vos préférences avec une précision accrue et ainsi vous envoyer des offres promotionnelles plus pertinentes. Veuillez toutefois noter qu'en aucun cas Club Med ne communiquera vos données à des partenaires commerciaux. Ces données sont destinées à Club Med SAS afin de gérer votre demande et optimiser ses services et outils. Nous vous invitons à prendre connaissance des informations obligatoires et des droits que vous avez au sujet des données vous concernant en cliquant sur ce lien : [Charte protection des données](#).





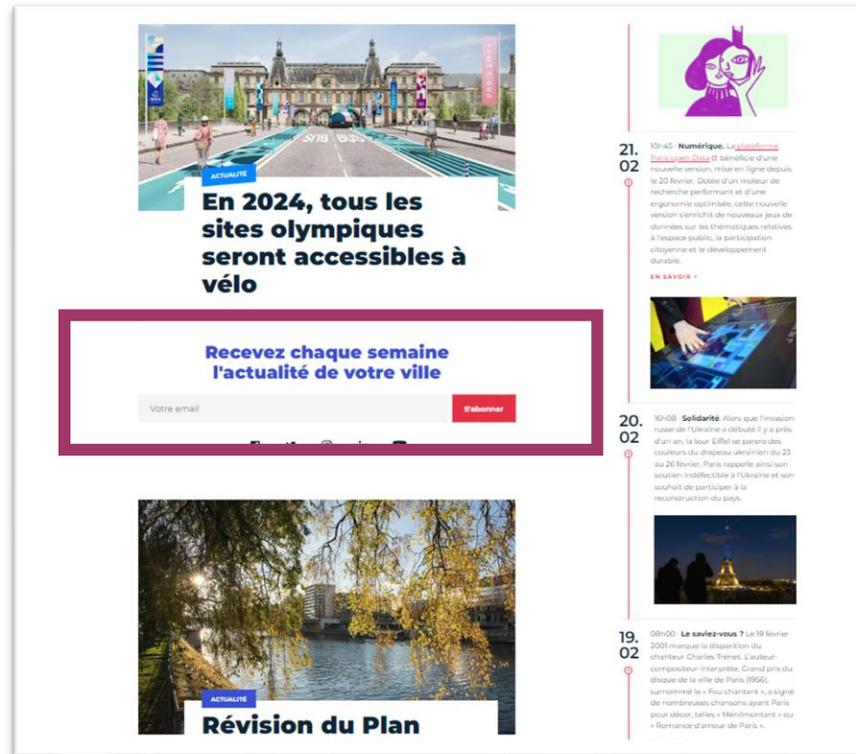
Soigner votre acquisition

Comment collecter ?

Miser sur l'attraction de votre site

L'encart d'inscription

Le classique pour enrichir votre base de données



Inscrivez-vous à notre newsletter

Restez en veille sur l'essentiel du Data & Messaging Marketing ! Dolist vous sélectionne 2 fois par mois le meilleur de l'information digitale.

[JE DÉCOUVRE](#) →



INSCRIVEZ-VOUS À NOTRE NEWSLETTER

*Mentions obligatoires

Je souhaite recevoir la newsletter de Dolist, [voir un exemple ici](#)

 Je ne suis pas un robot 
Confidentialité - Conditions

Miser sur l'attraction de votre site

Stimuler les visiteurs avec une popin

Un atout fort de captation ou informatif sur votre site web.

Cette fenêtre peut également intégrer de l'interactivité afin d'optimiser la transformation.

Bénéfices

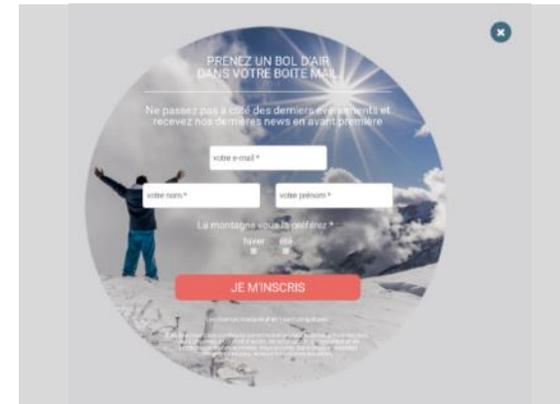
- Capturer l'attention
- Mettre des contenus importants en avant : vidéos, promotions, alerte,
- Acquérir de nouveaux contacts ou mettre à jour les données existantes.



Pop in de captation / collecte
© Musée du Quai Branly Jacques Chirac



Pop in Keep in touch pour informer les visiteurs



Pop in de captation / collecte
© Serre Chevalier



Pop in de promotion pour reconforter votre audience

Miser sur l'attraction de votre site

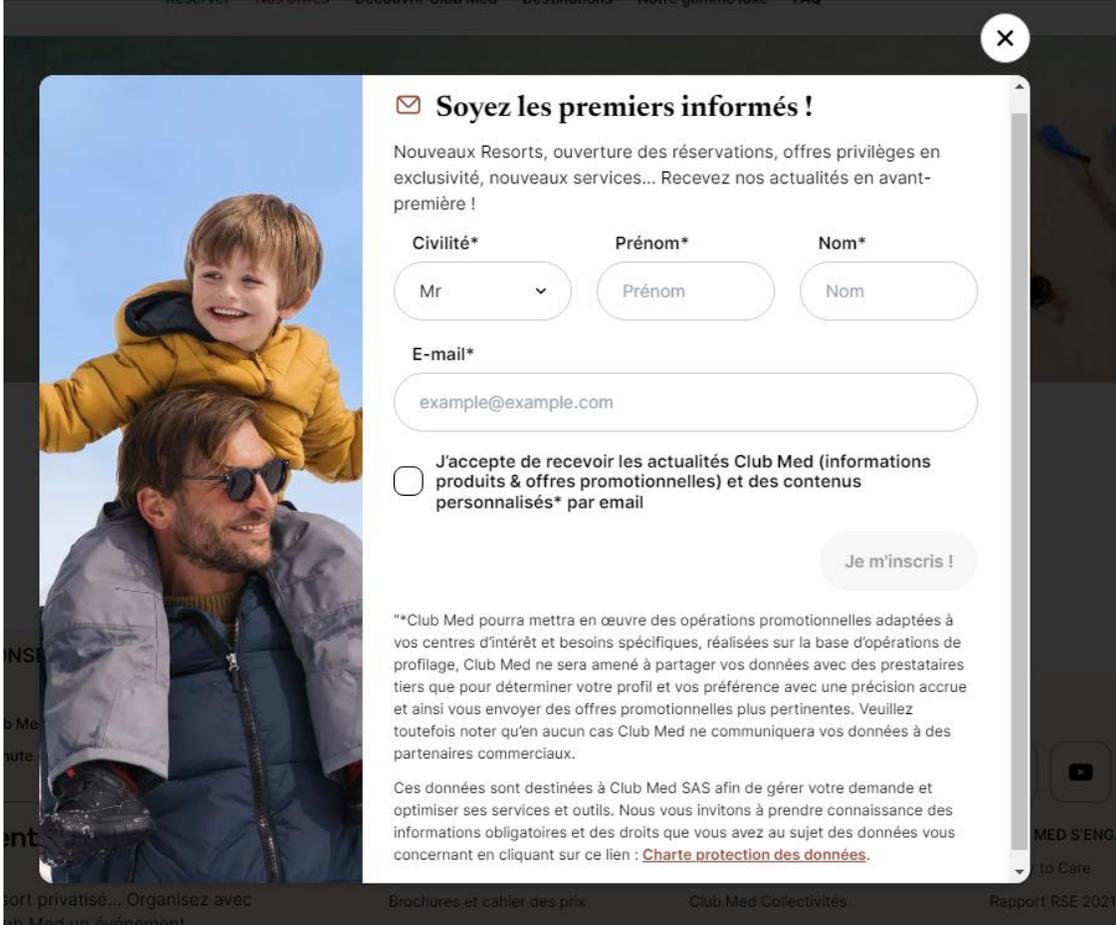
Stimuler les visiteurs avec une popin

Un atout fort de captation ou informatif sur votre site web.

Cette fenêtre peut également intégrer de l'interactivité afin d'optimiser la transformation.

Bénéfices

- Capturer l'attention
- Mettre des contenus importants en avant : vidéos, promotions, alerte,
- Acquérir de nouveaux contacts ou mettre à jour les données existantes.



✕

✉ **Soyez les premiers informés !**

Nouveaux Resorts, ouverture des réservations, offres privilèges en exclusivité, nouveaux services... Recevez nos actualités en avant-première !

Civilité* Prénom* Nom*

Mr Prénom Nom

E-mail*

example@example.com

J'accepte de recevoir les actualités Club Med (informations produits & offres promotionnelles) et des contenus personnalisés* par email

Je m'inscris !

*Club Med pourra mettre en œuvre des opérations promotionnelles adaptées à vos centres d'intérêt et besoins spécifiques, réalisées sur la base d'opérations de profilage, Club Med ne sera amené à partager vos données avec des prestataires tiers que pour déterminer votre profil et vos préférences avec une précision accrue et ainsi vous envoyer des offres promotionnelles plus pertinentes. Veuillez toutefois noter qu'en aucun cas Club Med ne communiquera vos données à des partenaires commerciaux.

Ces données sont destinées à Club Med SAS afin de gérer votre demande et optimiser ses services et outils. Nous vous invitons à prendre connaissance des informations obligatoires et des droits que vous avez au sujet des données vous concernant en cliquant sur ce lien : [Charte protection des données](#).

Report privé... Organisez avec Club Med un événement Brochures et cahier des prix Club Med Collectivités Rapport RSE 2021

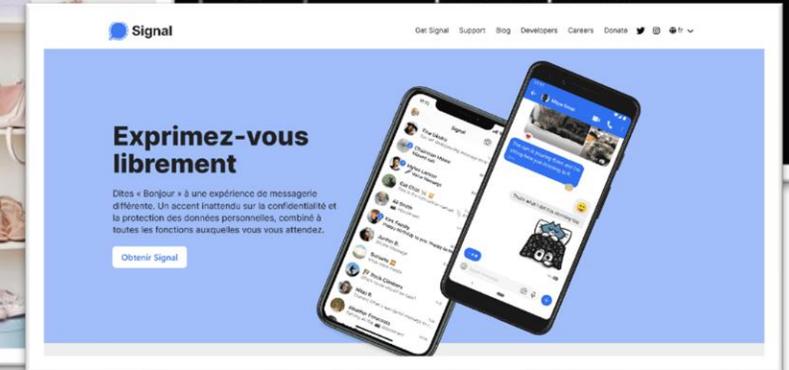
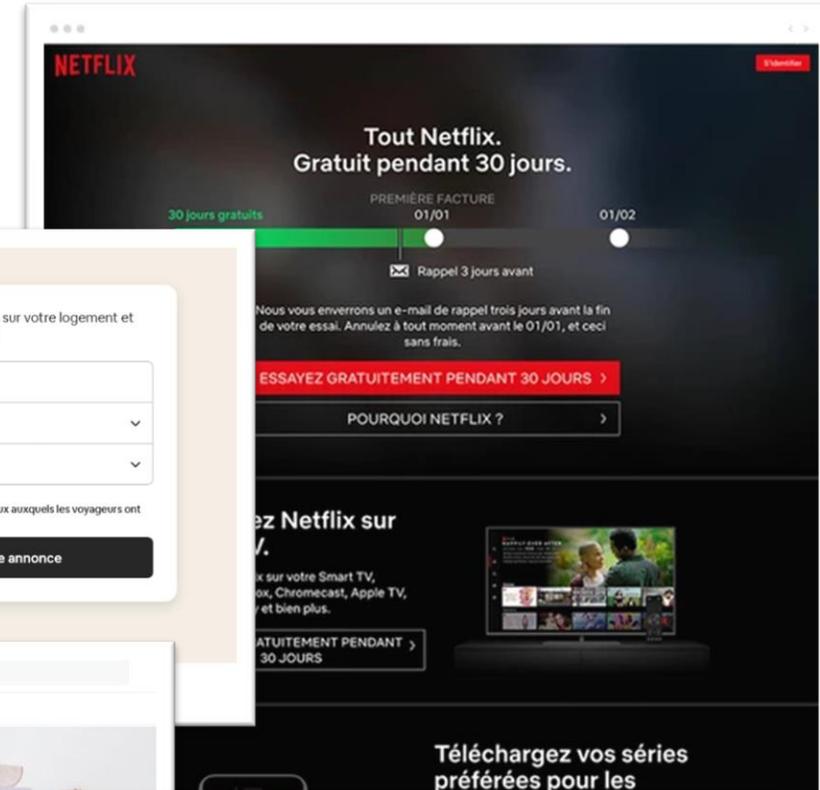
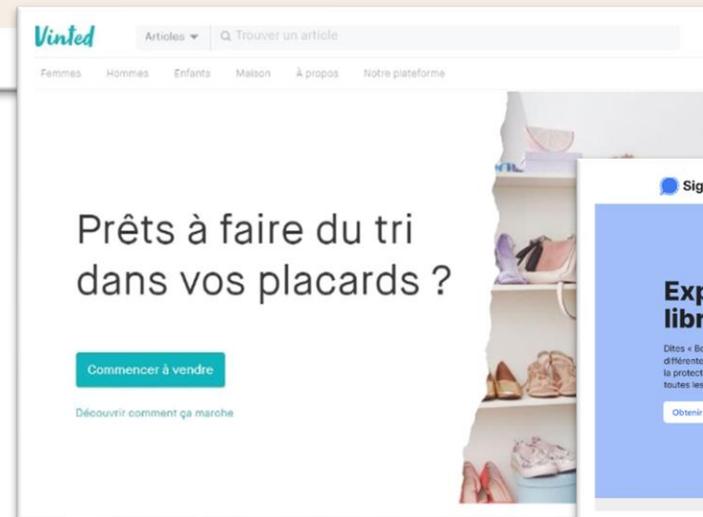
Pop in de captation
© Club Med

Miser sur des landing pages efficaces

Les landing page au service de votre acquisition

Construisez des landing pages dédiées à votre collecte

- Contenus adaptés au device
- Liberté créative
- Formulaire enrichi
- Sécurisation de la collecte
- ...





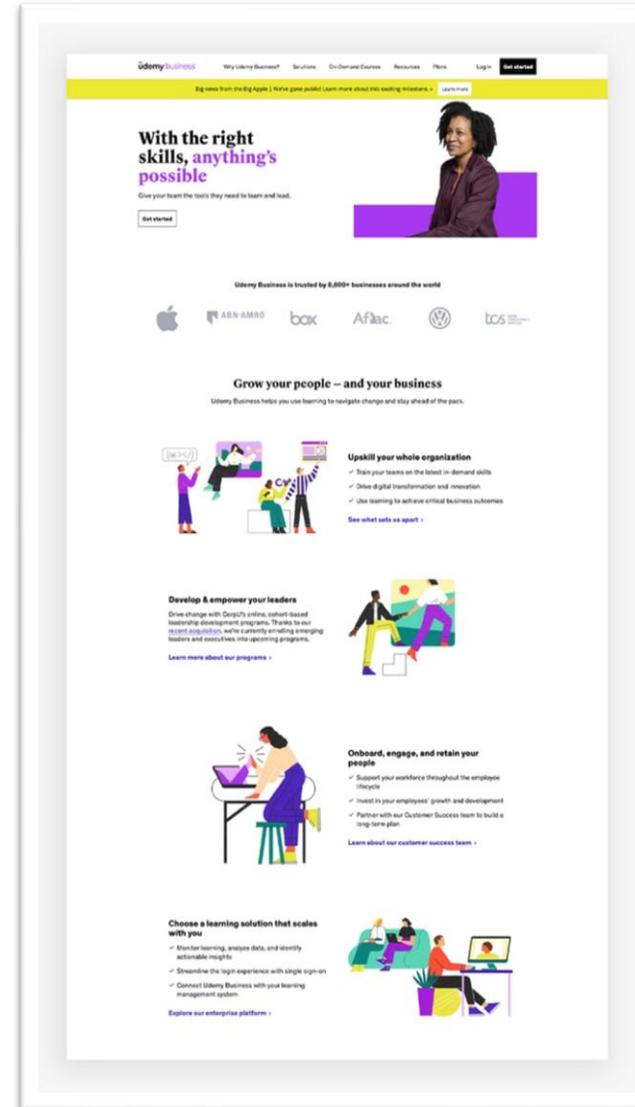
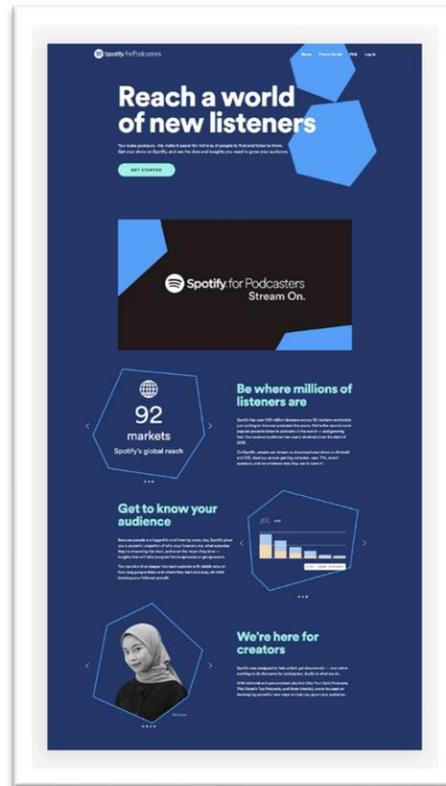
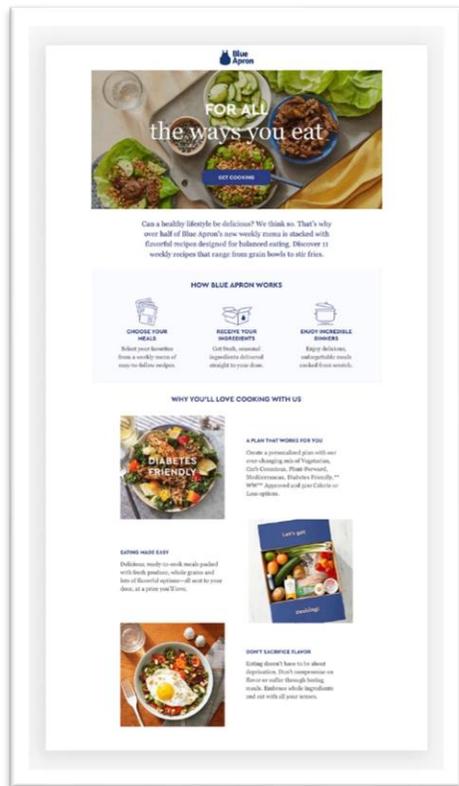
Les bonnes pratiques

Attirer et séduire avec vos landing pages

Les bonnes pratiques d'acquisition : les landing pages

Un contenu court et impactant

Les taux de rebond augmentent de 42% lorsqu'une landing page contient **plus de 50 mots au-dessus de la ligne de flottaison**



Les bonnes pratiques d'acquisition : les landing pages

USP (Unique Selling Proposition)

Une promesse simple, des résultats probants

Trello Se connecter S'inscrire

Trello aide les équipes à faire avancer les choses.

Collaborez, gérez des projets et atteignez de nouveaux sommets en matière de productivité. Depuis un gratte-ciel ou un bureau à domicile, la façon dont votre équipe travaille est unique. Accomplissez toutes vos tâches avec Trello.

E-mail

Inscrivez-vous : c'est gratuit !

Faites vos cadeaux de Noël dès maintenant pour les avoir à temps.

Des cadeaux qui vont briller toute l'année.

Découvrez tous les nouveaux produits, obtenez l'aide de nos Spécialistes, et bien plus encore. Chez Apple, c'est merveilleusement simple de trouver des cadeaux.

Acheter des cadeaux

slack Produit Pour les entreprises Ressources Tarifs Connexion CONTACTER NOTRE ÉQUIPE DE VENTE TESTER L'ESSAI GRATUIT

L'avenir du travail est sur Slack

Personnes. Processus. Outils. Documents. Entrez dans l'avenir du travail.

ESSAI GRATUIT

S'INSCRIRE AVEC GOOGLE

projet-licorne

Florence Garnier Prêts pour le lancement?

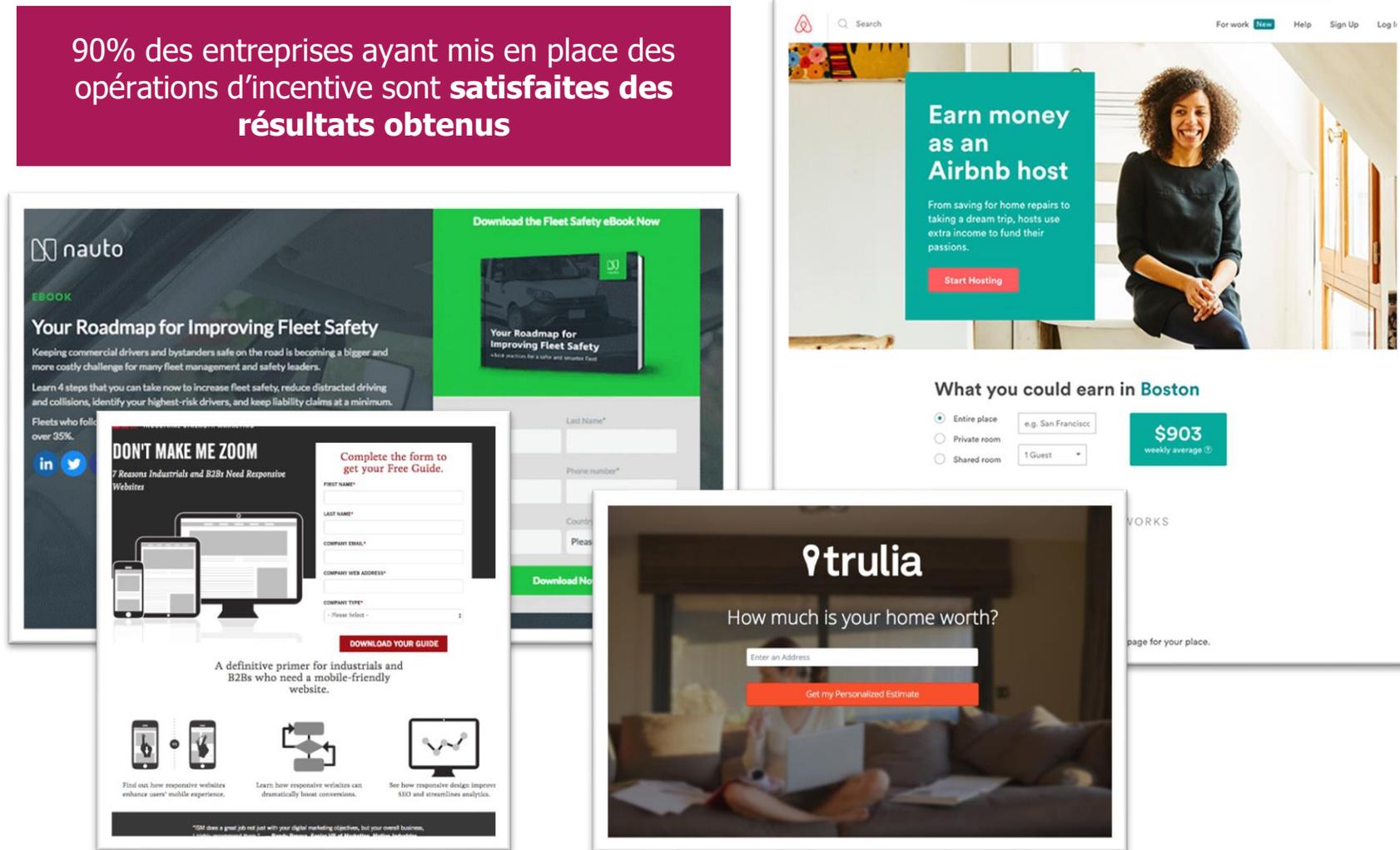
Matthieu Brunet Voici la feuille de route :

deezer airbnb criteo Le Monde BlaBlaCar Veepee

Les bonnes pratiques d'acquisition : les landing pages

L'incentive (la motivation)

90% des entreprises ayant mis en place des opérations d'incentive sont **satisfaites des résultats obtenus**

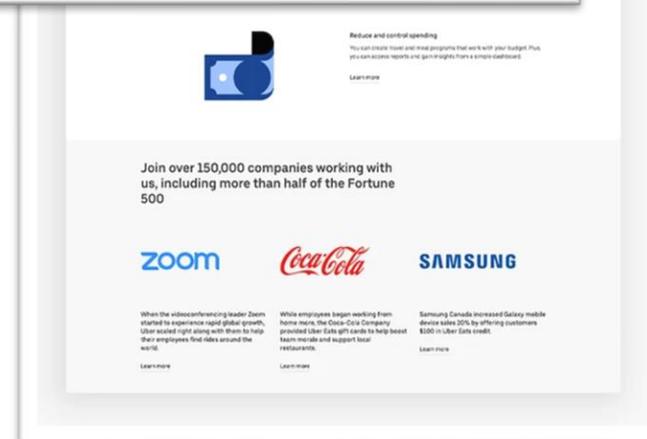
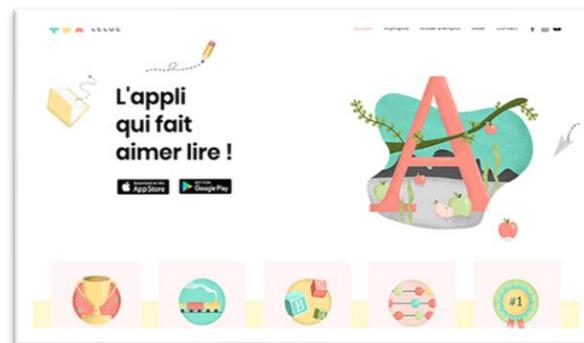
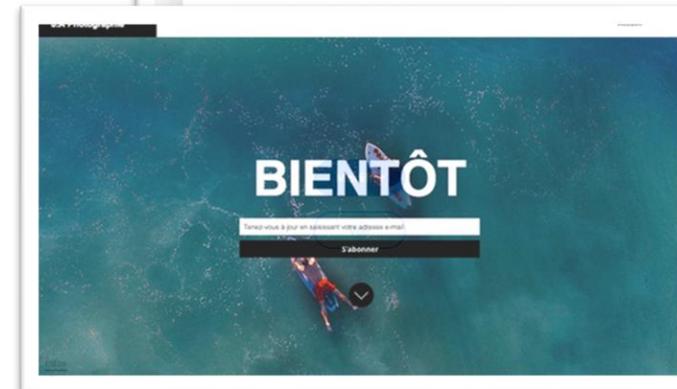
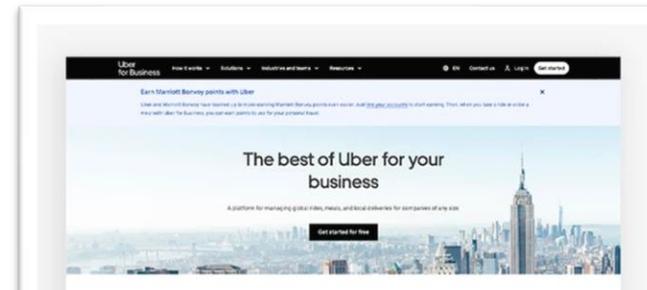
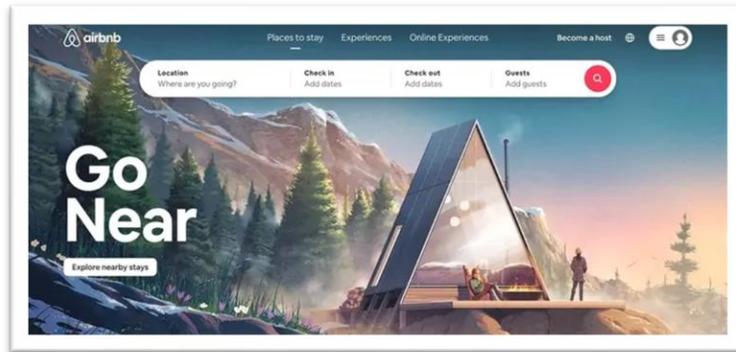


* Mieux Lemag

Les bonnes pratiques d'acquisition : les landing pages

Les éléments visuels

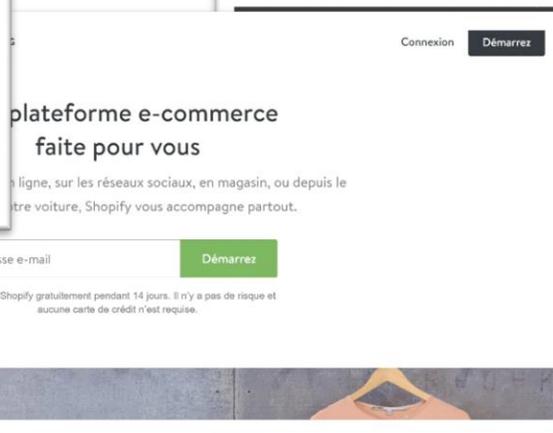
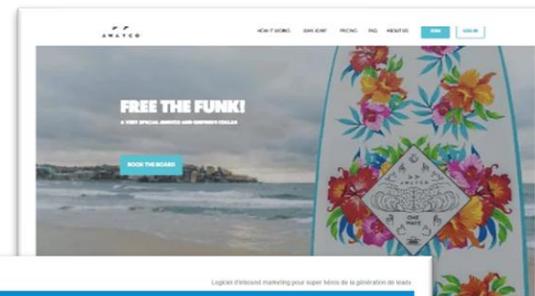
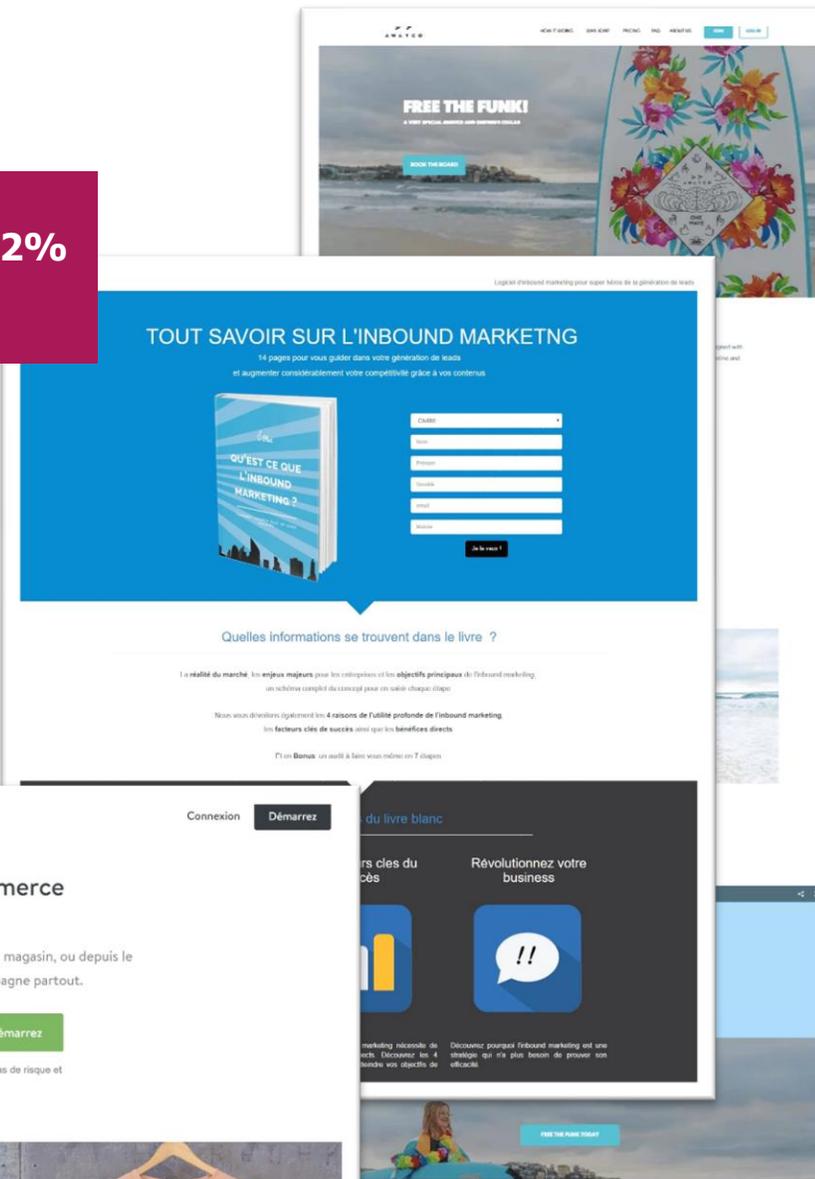
Sur vos landing pages, **utiliser des vidéos** augmente votre taux de conversion d'environ 86%



Les bonnes pratiques d'acquisition : les landing pages

L'appel à l'action (CTA)

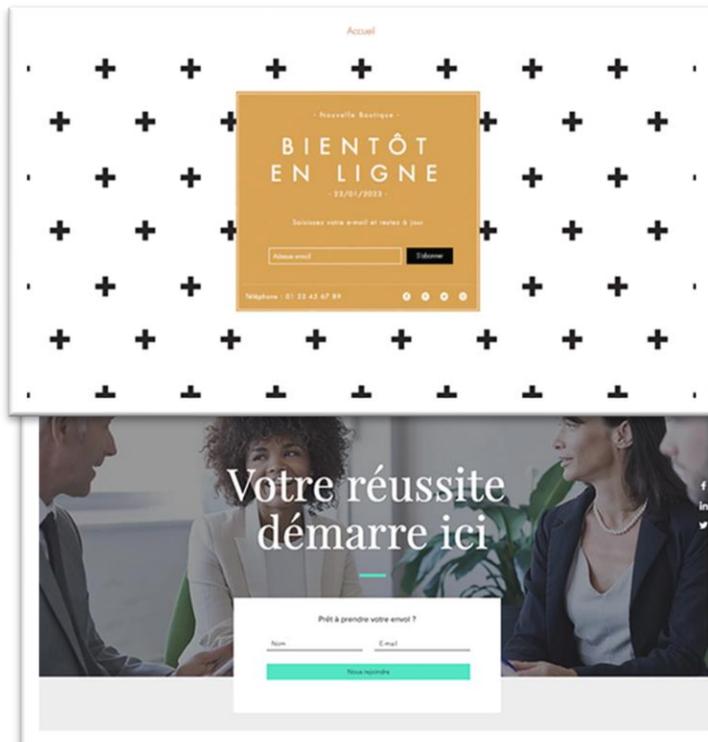
Les **CTA personnalisés** convertissent **202% mieux** qu'un CTA normal



Les bonnes pratiques d'acquisition : les formulaires

Rester sobre sur les champs

La plupart des formulaires présents dans les landing pages contiennent **maximum 5 champs** afin de mieux convertir



Remplissez ce formulaire pour accéder au guide et son modèle

Tous les champs sont obligatoires.

rénom	Nom	Adresse e-mail
Web ✓	Sem ✓	conseil@dolist.com ✓

Je souhaite m'abonner à la newsletter HubSpot

Je souhaite qu'on me contacte pour une démo produit

HubSpot respecte votre vie privée. HubSpot utilise les informations que vous fournissez afin de vous faire parvenir des informations au sujet de contenu, de produits et de services pertinents. Vous pouvez vous désinscrire de ces communications à tout moment. Pour plus d'informations, veuillez consulter la [politique de confidentialité](#) de HubSpot.

[Télécharger](#)



Je télécharge la ressource

Prénom *

E-mail professionnel *

Je souhaite recevoir la newsletter de Dolist, voir ci-dessous

Je ne suis pas un robot

[Télécharger](#)



Depuis 2000, Dolist est spécialiste Français en outillage Email & SMS et en Marketing Automation. Notre offre associe plateformes Marketing "made in France" (Email Builder, Automator, envois marketing et transactionnels) et services d'accompagnement personnalisé. L'ensemble de nos solutions vise à optimiser les programmes de marketing relationnel de nos clients pour leur permettre de créer des relations durables avec leurs publics. Plus de 500 sociétés et 2000 utilisateurs nous font confiance. Informations et actualités : [www.dolist.com](#)

© 2021 Dolist - Tous droits réservés.



Les bonnes pratiques d'acquisition : les formulaires

Le preuve sociale

70% des gens feront confiance à l'avis de quelqu'un alors même qu'ils ne l'auront jamais rencontré

“ We use Pipedrive for managing dealflow. Basically, after looking at a bunch of options, we wanted something simple and visual that we could afford. Pipedrive is that.”



Erik Hersman,
CEO of BRCK and co-founder of Ushahidi

“ Your product is excellent and you continue to improve it. Also valuable to us are your sales pipeline blog posts. Thanks for a great product.”



Enrique Freund,
Vice president, QCI Britannic

“ Great product, built to maximize the sales process. CRM built for action.”



Jonathan Cordeau,
Founder, LaunchTrack

Join over 4 million LifeLock members.

4.6 / 5
★★★★★
Based on 9,000+ reviews

"GREAT SERVICE"
★★★★★

"I have had LifeLock for several years with upgrading to Ultimate Plus within the past year. They have thwarted attempts at my personal information twice in the past month. I would probably have never known of these if I hadn't had LifeLock. Thanks for taking care of this, LifeLock."

Tres S. Current Ultimate Plus Member
Member since Jan 2009

"THANK YOU"
★★★★★

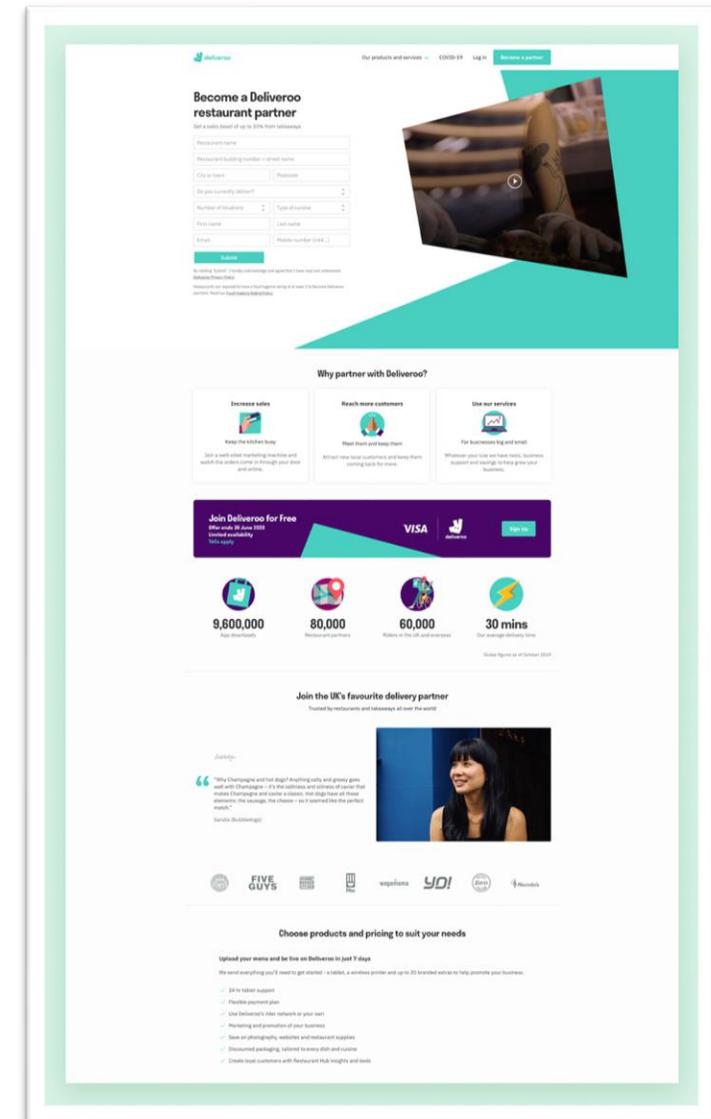
"I was notified of fraudulent attempt to open a cell phone service in my name without my knowledge. I was asked to verify if it was me. When I said no the account was stopped. It made me feel thankful that someone was looking out for me."

Joyce S. Current Member
Member since Nov 2011

"BEST DECISION I'VE MADE"
★★★★★

"I started using LifeLock right after I tried to file my taxes and was told that my SSN had already been submitted. My tax guy suggested I try LifeLock. Best decision I made!"

Jessie K. Current Advantage Member
Member since Sep 2012



The screenshot shows the Deliveroo website's sign-up page for restaurant partners. It features a form with fields for restaurant name, address, phone number, and contact details. Below the form, there are three columns of benefits: 'Increase sales', 'Reach more customers', and 'Use our services'. A central banner says 'Join Deliveroo for Free' with logos for Visa and Mastercard. Below this, statistics are listed: 9,600,000 App Downloads, 80,000 Restaurant partners, 60,000 Riders in the UK and countries, and 30 mins Our average delivery time. At the bottom, there are logos for partner brands like Five Guys, Wagas, and Yogi.

Les bonnes pratiques d'engagement : la qualification

La gestion des préférences

Manage subscription

Choose what content you'd like to receive from us

[Profile](#) [Preferences](#) [Unsubscribe](#)

Preferences

I would like to receive articles:

Immediately Daily round-up Weekly round-up

Content I'm interested in

Quick reactions Longer commentary

Newsletters

Good Morning Asia G10 FX Week Ahead Monthly Economic Update

Topics

Global Economics FX Consumer Commodities Trade

Rates Fixed income

Please select at least one region (Global Economics & FX only)

- Europe
- Emerging Europe
- North America
- Asia/Pacific
- Latin America
- Middle East & Africa



Engager & construire la relation

Prendre le temps de construire un lien fort avec le contact

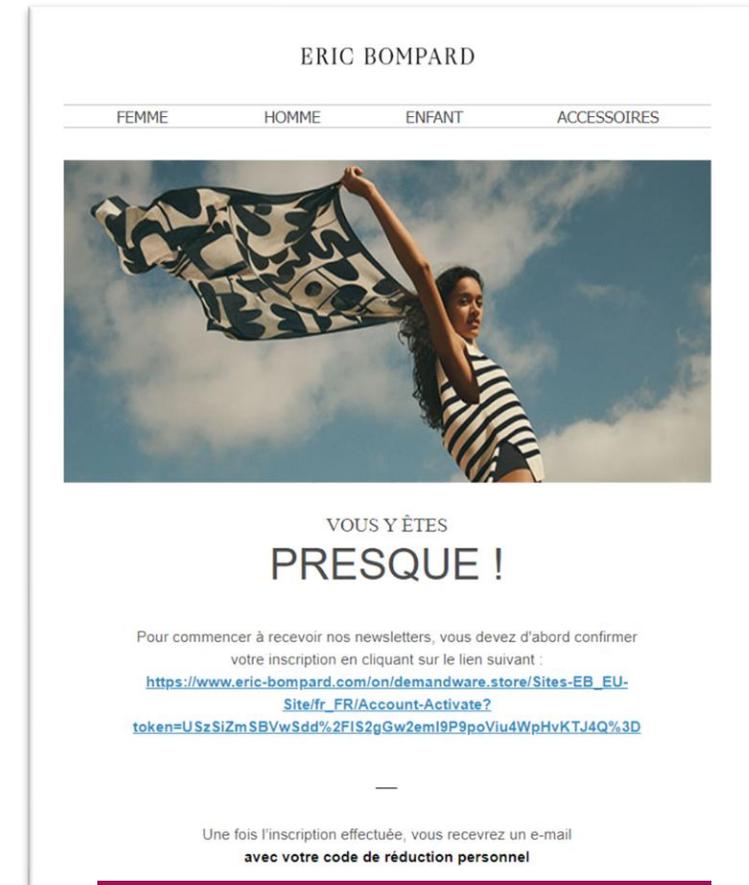
Les bonnes pratiques d'engagement : le double opt-in

Le double opt-in

Le double opt-in accusé à tort de réduire les volumes d'inscription dans les bases d'utilisateurs : il empêche surtout l'entrée d'adresses invalides ou sources de problèmes (non réactifs, plaintes...)

Les bénéfices du double opt-in

- **Valide l'adhésion** du contact et **s'assure** qu'il a bien demandé à recevoir vos e-mails
- **Renforce la confiance** et l'engagement des internautes
- **Initie immédiatement la relation** avec le contact, sans attendre la première newsletter
- **Familiarise le contact** avec l'expéditeur et l'aide à mettre l'e-mail en boîte de réception
- **Vérifie l'existence technique de l'adresse** et **évite d'introduire une mauvaise adresse** dans la base de données (et les problèmes qui vont avec)



Le taux de désabonnement est inférieur de 7% lorsqu'on utilise le double opt-in

Les bonnes pratiques d'engagement : la page de remerciement

Remercier & expliquer les prochaines étapes

You're all set! You'll be receiving the first lesson on Monday.
In the meantime...

I just signed up for @brennandunn's free course on getting clients. Join me here: <http://doubleyourfreelancing.com/free-clients-course>

Could you help me out by sharing the above tweet or liking this on Facebook?

THANK YOU!
Your free PDF download of **Achieve What Matters in 2016** is on its way to the email address you provided.

Share and WIN an Apple Watch!
We'll randomly select one lucky winner who shares this eBook:

Share on Facebook | Share on Twitter

Insight alerts

Thanks for subscribing, Antonio

Please check your email and click the verification link to complete the sign-up process.

HubSpot

Merci pour votre téléchargement.

Il ne vous reste plus qu'à cliquer ci-dessous sur le guide ou le modèle de votre choix pour l'ouvrir.

- HubSpot**
Guide gratuit
Le guide du coaching commercial (grille de coaching)
- HubSpot**
Guide gratuit
Le manager du futur
- HubSpot**
Modèle gratuit
Modèle de gestion des commissions

Guide du coaching commercial
Téléchargez ce guide afin d'améliorer les compétences de vos commerciaux, d'augmenter votre chiffre d'affaires et suivre vos performances.

Guide : le manager du futur
Découvrez les compétences clés pour mener une équipe commerciale performante.

Modèle de gestion des commissions
Déterminez le pourcentage de commission optimal à chaque niveau de la hiérarchie commerciale.

Accéder au guide | Accéder au guide | Accéder au modèle

Prenez rendez-vous avec un consultant

Vous souhaitez mettre en place une stratégie de croissance ? Vous souhaitez découvrir comment les outils de HubSpot peuvent vous aider ? Prenez rendez-vous directement avec un de nos consultants.

We use cookies to make HubSpot's website a better place. Cookies help to provide a more personalized experience and relevant advertising for you, and web analytics for us. To learn more about the different cookies we're using, check out our [Cookie Policy](#) (baked goods not included).

Allow cookies | Decline

Quelle heure vous convient le mieux ?
UTC +01:00 Heure normale d'Europe centrale ...

LUN.	MAR.	MER.	JEU.	VEN.	SAM.	DIM.
27	28	1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1	2

Proposer un scénario d'accueil engageant à vos nouveaux contacts

Un premier contact qui pose les bases de la relation et optimise les performances de vos prochains envois

- Donner la possibilité à vos contacts de se familiariser avec l'**expéditeur** & ainsi réduire les plaintes et donc votre **délivrabilité**
- Nettoyer la **base de données** & augmenter les **performances** de vos prochains envois
- **Souhaiter la bienvenue** à votre prospect ou client et engager la relation avec lui après son inscription ou 1^{er} achat
- **Lui donner envie** d'ouvrir vos prochaines communications

DI BMMMMMM
Voir la version en ligne

Serre Chevalier Vallée
Briançon

Juste 1 mot MERCI

Au quotidien comme lors d'un voyage, ce sont les petites attentions qui font les grands moments.
Merci pour votre inscription. Recevez nos petites attentions et gardons le contact 🍷

Les petits plaisirs Made in Serre Che

Bienvenue! Toute l'équipe de Serre Che P.

#SERRECHEVALIER

MAGIE DU JOUR
La vallée entière s'est parée de ses plus belles lumières
#SerreChevalier #Briançon
@serrechevalier

“ Serre Che, une superbe destination pour créer des souvenirs en famille
On reviendra - Fanny de Paris ”

Une avalanche d'ennuis ?
JAMAIS !
Mais vous informer, vous faire rêver et vous divertir... OUI !

En montagne la confiance c'est sacré !
Nos informations personnelles ne seront jamais diffusées.

Notre volonté ?
Vous informer et faciliter votre expérience.

BESOIN D'UN CONSEIL ?
+33 (0)4 92 24 98 98

BESOIN D'UN HEBERGEMENT ?
+33 (0)4 92 24 98 80

Tout Serre Chevalier dans votre poche avec My SerreChe Experience

JE GARDE LE CONTACT

f t i y

Description | Voir en ligne

Vous recevrez cet email car vous êtes inscrit à nos services ou notre newsletter. Si vous souhaitez ne plus recevoir de communication de notre part, vous pouvez cliquer sur le lien ci-dessous.

Proposer un scénario d'accueil engageant à vos nouveaux contacts



Définir les
objectifs et
créer
les contenus



Identifier
les
déclencheurs



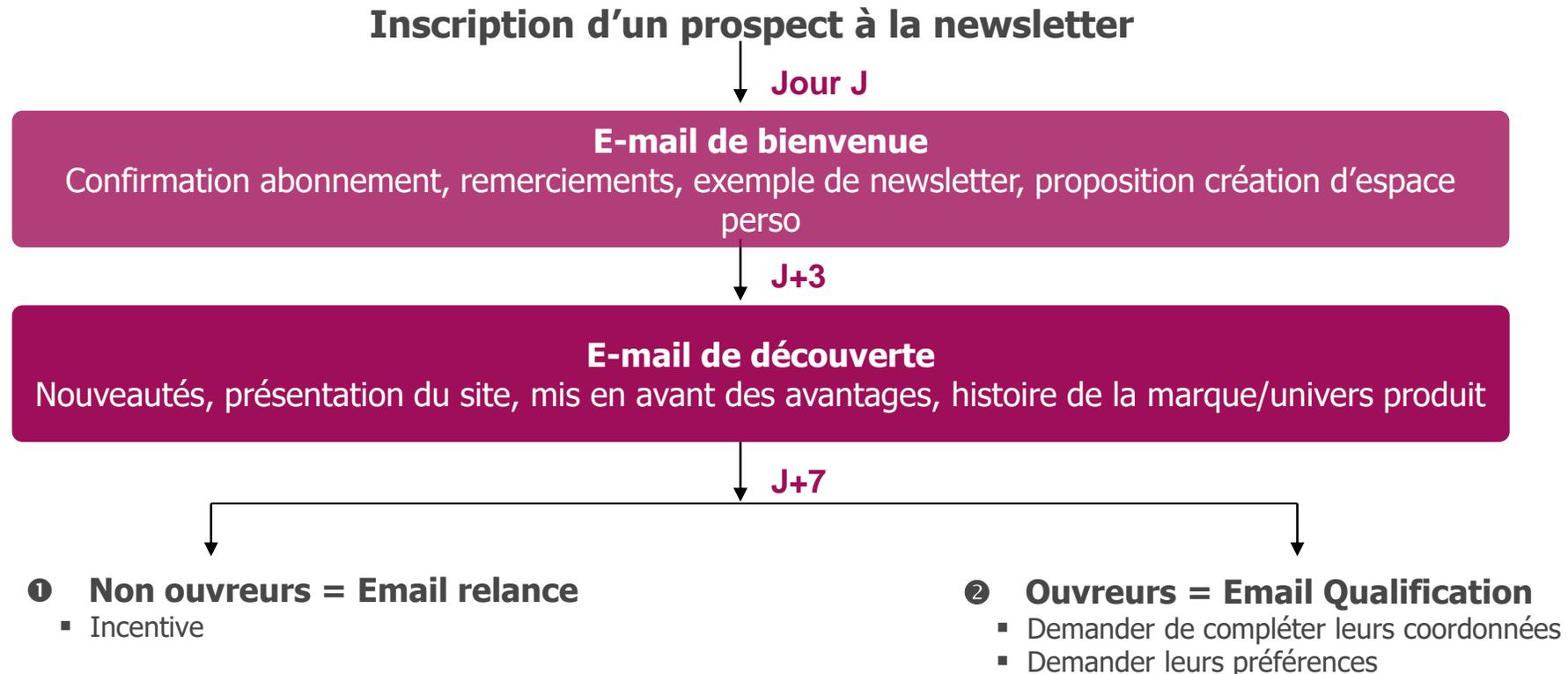
Définir
L'audience et
créer les
ciblages

Le contenu à intégrer dans votre scénario d'accueil

- **Remerciez** votre nouvel abonné
- **Profitez du moment pour lui présenter votre entreprise** : dire qui vous êtes, vos valeurs, ce que vous pouvez lui apporter
- Faites savoir à votre abonné **ce qu'il peut attendre de vous**
- **Tenez votre promesse**, celle de votre formulaire d'inscription
- Précisez quels sont les contenus que votre contact va recevoir, et à quelle fréquence
- L'amener au clic (call to action) : pour bénéficier d'une réduction, consulter un article de blog ou télécharger un livre blanc
- **Fournissez des informations de contact**, des liens vers vos réseaux sociaux

Proposer un scénario d'accueil engageant à vos nouveaux contacts

Exemple de scénario d'accueil :



Le cas Cash Piscines

Voir la version en ligne



Conseils & tutos Mon compte

CHOISIR SA PISCINE CHOISIR SON SPA EQUIPER ENTRETEtenir JOUER PROFITER

Bonjour [#DB:FIRSTNAME#],
 Suite à votre inscription, toute l'équipe de votre magasin [#SALEMGTDDESCRIPTION#] est ravie de vous accueillir parmi nous.



PLUS DE 20 ANS D'EXPERTISE À VOTRE SERVICE !

Créée en 2000, Cash Piscines est l'enseigne libre service de référence dans la vente de matériel de piscines et de spas. Chaque saison, nous nous engageons à vous proposer une gamme de produits de qualité, adaptée à vos besoins et toujours au meilleur prix. Le but : vous faire vivre une expérience unique !

NOS SERVICES !



PAYEZ EN PLUSIEURS FOIS **oney** CONFIGURATEURS EN LIGNE 

ET BIEN PLUS ENCORE...
 Envie de poursuivre l'aventure ? Créez votre compte et bénéficiez des offres de notre programme de fidélité ! Nous espérons vous rencontrer très vite !
 À bientôt,
 L'équipe Cash Piscines

Des experts à votre écoute Votre devis en ligne Vos questions les plus fréquentes Nos facilités de paiement

REJOIGNEZ-NOUS ! CONTACT



[#SALEMGTEMAIL#] 05 36 28 40 40

[#DB:CUSTOMSTR10#]

Voir la version en ligne



Conseils & tutos Mon compte

CHOISIR SA PISCINE CHOISIR SON SPA EQUIPER ENTRETEtenir JOUER PROFITER



Bonjour [#DB:FIRSTNAME#], et bienvenue chez Cash Piscines !

Nous sommes heureux de vous confirmer votre inscription chez nous. Toute l'équipe de [#SALEMGTDDESCRIPTION#] est ravie de vous accueillir parmi nous. Vous pouvez désormais profiter de tous les avantages réservés à nos membres.

Si vous avez créé votre compte lors de votre passage en magasin, nous vous invitons à cliquer sur "Mot de passe oublié".

Si vous avez déjà votre identifiant et votre mot de passe, il vous suffit d'accéder à l'espace "Mon compte" pour vous connecter en cliquant ci-dessous.

Obtenez votre mot de passe Accédez à votre espace personnel

Nous vous remercions pour votre confiance,
 À très bientôt,
 L'équipe Cash Piscines

} { % endif % } { % if Testcustomint97 == 0 % } { % endif % }

MA CARTE CASH PISCINES DANS MON MOBILE !

Une identification simplifiée en caisse Des avantages disponibles en 1 clic

/ ENREGISTREZ MA CARTE FIDELITE

Des experts à votre écoute Votre devis en ligne Vos questions les plus fréquentes Nos facilités de paiement

REJOIGNEZ-NOUS ! CONTACT



[#SALEMGTEMAIL#] 05 36 28 40 40

[#DB:CUSTOMSTR10#]

Voir la version en ligne



Conseils & tutos Mon compte

CHOISIR SA PISCINE CHOISIR SON SPA EQUIPER ENTRETEtenir JOUER PROFITER

Bonjour [#DB:FIRSTNAME#] !

Comme vous, de nombreuses personnes nous font confiance chaque année. Et pour vous en remercier, nous mettons un point d'honneur à vous satisfaire et à vous accompagner dans tous vos projets, à l'aide de nos experts.



PLUS DE 20 ANS D'EXPERTISE À VOTRE SERVICE !

Créée en 2000, Cash Piscines est l'enseigne libre service de référence dans la vente de matériel de piscines et de spas. Chaque saison, nous nous engageons à vous proposer une gamme de produits de qualité, adaptée à vos besoins et toujours au meilleur prix. Le but : vous faire vivre une expérience unique !

NOS SERVICES !



PAYEZ EN PLUSIEURS FOIS **oney** CONFIGURATEURS EN LIGNE 

ILS PARLENT DE NOUS : RETOUR D'EXPERIENCE...

Éric, client du magasin Cash Piscines Arras

" Excellents conseils du vendeur qui connaît parfaitement le monde de la piscine. Nous sommes propriétaires d'un bassin depuis 15 ans et assurons nous-mêmes l'entretien. Nous avons trouvé un interlocuteur compétent et réactif. "

Des experts à votre écoute Votre devis en ligne Vos questions les plus fréquentes Nos facilités de paiement

REJOIGNEZ-NOUS ! CONTACT



[#SALEMGTEMAIL#] 05 36 28 40 40

[#DB:CUSTOMSTR10#]



Mesurer et piloter

Définir les bons KPI et chercher à s'améliorer

Les KPI incontournables

Les principaux indicateurs à monitorer pour vérifier vos méthodes d'engagement

Les statistiques de vos envois peuvent vous renseigner sur les causes des problèmes et les actions à mettre en place pour corriger ou limiter leur impact.

Indicateur	Problème lié
Taux élevé d'adresses invalides	Mauvaise hygiène de BDD (adresses anciennes) ou incident de collecte
Faible taux d'aboutis	Filtrage en cours sur des opérateurs majeurs: réputation à corriger
Faible taux d'ouvreurs	Réputation insuffisante pour atteindre l'inbox : redirection en boîte spam
Taux de plaintes élevés	Insatisfaction des utilisateurs qui reçoivent des messages non pertinents ou non sollicités

Les autres indicateurs clés

Heatmap

Analyser l'engagement de vos contacts :

- Evaluer la pertinence de votre email
- Savoir si les contacts agissent comme attendu
- Identifier des besoins, des éléments pertinents
- Capturer des aléas d'affichage (message tronqué, etc...)
- Identifier des axes d'amélioration ergonomique et/ou desisgn (CTA, etc...)



Les autres indices d'un engagement durable

Des mesures à tous les niveaux

Les interactions avec l'email

- Réponse / Partages Réseaux Sociaux
- Taux de soft / hard bounces
- Spamtraps

Les interactions sur le site

- Taux de rebond
- Conversion sur site / ventes
- Durée de session, etc...

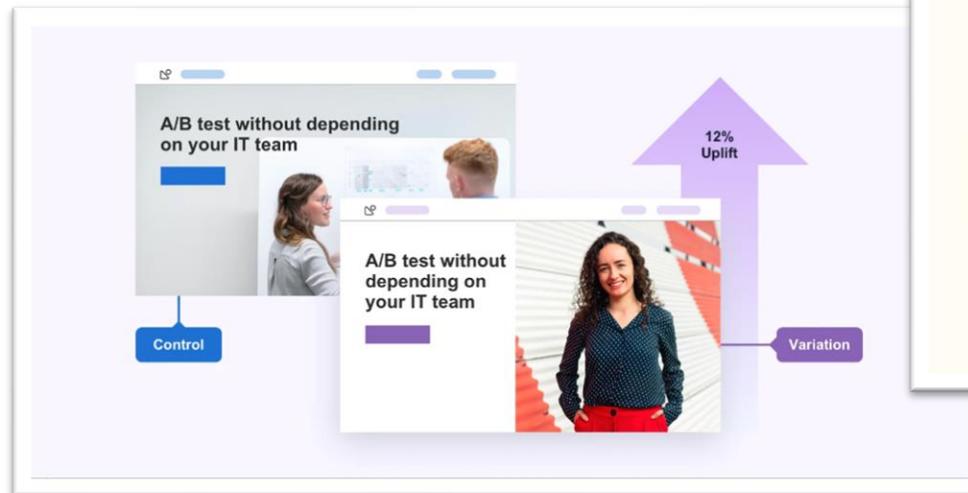
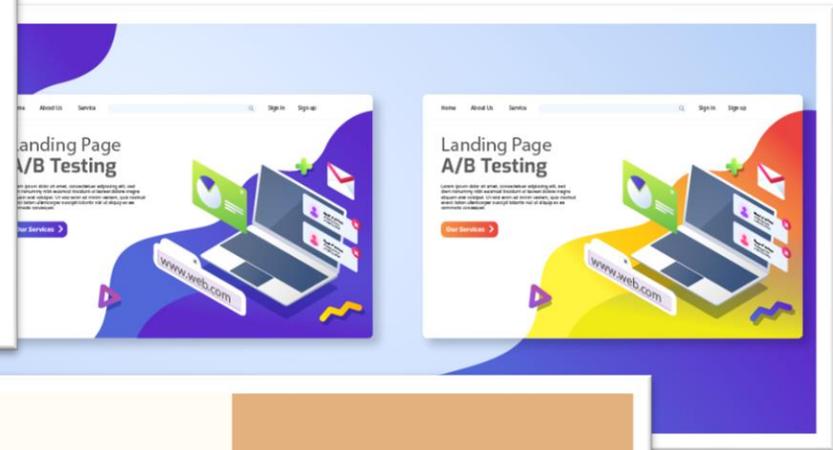
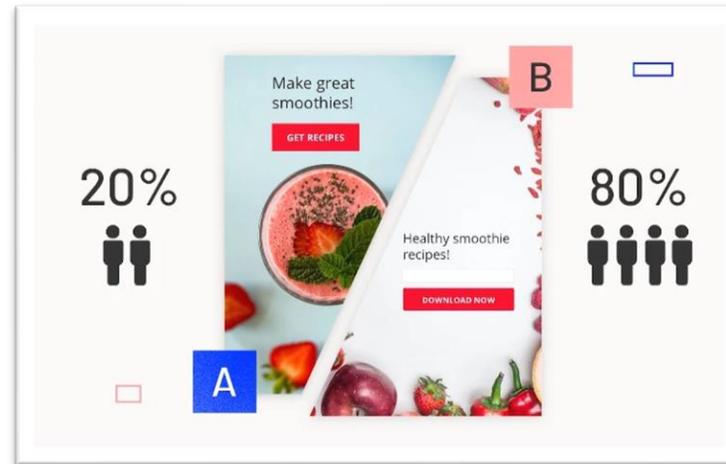
Au-delà...avec l'UGC !



Challengez vos pratiques, pour faire (encore) mieux

AB Testing

- Objet
- Disposition
- CTA
- Contenu
- Couleur...



61% des entreprises font moins de 5 tests d'A/B testing par mois

Démo Produit (15 mn)

Découvrez Campaign, la plateforme e-mail & SMS Marketing & transactionnel

Inscrivez-vous via le CTA

Campaign est une **plateforme d'activation e-mail & SMS "made in France"** qui vous permet de concevoir, personnaliser, optimiser et adresser **toutes les typologies de messages** : campagnes Marketing, Trigger, Marketing Automation, transactionnels, notifications et alertes. **Sécurisée et interconnectable** avec tous les outils, elle favorise la **délivrabilité**, le respect du **RGPD** et les démarches **responsables**.

Vos interlocuteurs



Adonis Piquenot

Team Leader

05 57 26 57 64

a.piquenot@dolist.com



Tifenn Guégan

Consultante Marketing

05 57 26 22 27

t.guegan@dolist.com