

Doper le Business avec l'E-mail Marketing

Comm'Back dévoile les Facteurs Clés de Succès en matière d'E-mailing

Fontenay-sous-Bois, le 3 Septembre 2008

Contact presse :

Muriel Foucher, 01 42 04 74 00, muriel.foucher@murielfoucherconseil.fr

Responsable Marketing Comm'Back :

Eric Yuste, 01 48 77 74 11, eyuste@comm-back.fr

L'e-mailing n'est pas mort. C'est même le champion du marketing direct : écologique (0 papier), multimédia, offrant une traçabilité totale, facilement personnalisable et économique. Mais pour être efficace il ne doit pas être employé comme rustine d'une campagne mal engagée. L'e-mailing a sa place dans la stratégie marketing des entreprises et ce d'autant plus depuis que les repères habituels en matière de communication se sont réduits comme peau de chagrin.

Comm'Back, agence de marketing direct leader sur le Marché Informatique et Télécom, est un partenaire de choix dans ce domaine pour les entreprises du monde Hi-Tech. En effet, Comm'Back leur propose à la fois des bases de données spécialisées et un service d'e-mailing inédit qui s'appuie sur sa connaissance approfondie des marchés IT et des techniques de marketing direct.

Un service d'e-mailing inédit pour le Marché IT

En ajoutant dès 1999 le champ e-mail aux caractéristiques des contacts de ses Bases de données spécialisées Informatique et Télécom, Comm'Back a pris une longueur d'avance dans ce domaine.

Aujourd'hui, Comm'Back est propriétaire de plus de 65 000 e-mails de dirigeants français et de 321 000 e-mails de dirigeants européens, et a organisé en 2007 plus de 150 campagnes d'e-mailing pour ses clients.

C'est en amont de la campagne que se situe tout d'abord l'action de Comm'Back. En effet, fort de sa connaissance des mécanismes du Marketing Direct comme du Marché des Technologies IT, Comm'Back maîtrise les Facteurs Clés de Succès en matière d'e-mailing et en fait bénéficier ses clients.

Les services proposés par Comm'Back dans le domaine de l'e-mailing sont nombreux :

- ▶ Définition de la stratégie e-mailing et planification de la diffusion des e-mails
- ▶ Optimisation des messages à diffuser
- ▶ Aide au ciblage, en s'appuyant si besoin sur l'offre de profiling de Comm'Back, et location d'e-mails
- ▶ Routage sur la plate-forme d'e-mailing B2B de Comm'Back
- ▶ Analyse des retours à l'aide d'un rapport statistique de routage
- ▶ Exclusivité Comm'Back : Tracking des clics avec la fourniture des fiches complètes des sociétés auxquelles appartiennent les personnes ayant cliqué sur les e-mails envoyés (signalétiques complètes (téléphone, e-mail, fax, mail), contacts, activités, équipements IT...)

En s'appuyant sur l'expertise de Comm'Back, ses clients sont en droit d'attendre de nombreux bénéfices qui vont de la génération de coupons (pré-leads) ou de trafic vers un site web, à l'animation de réseau en passant par l'augmentation de leur notoriété.

L'e-mailing, un contexte législatif complexe

A l'heure de la globalisation des campagnes, il devient complexe de savoir comment adresser légalement des messages marketing aux entreprises. La législation en la matière n'est pas homogène en Europe et c'est l'une des raisons pour lesquelles les clients de Comm'Back apprécient de pouvoir s'appuyer sur ses compétences.

La frontière entre e-mailing et spamming est aujourd'hui ténue et il est essentiel pour les entreprises soucieuses de leur image de communiquer avec doigté. L'expertise de Comm'Back est donc précieuse en la matière.

Les Facteurs Clés de Succès d'une campagne d'e-mailing

La mise en place d'une campagne d'e-mailing suppose de se poser tout d'abord les bonnes questions :

- ▶ Quelle cible, quel contenu et quel format ? E-mailing promotionnel, invitation, newsletter, livre blanc, étude en ligne... selon l'entreprise et l'objectif stratégique, différentes options sont possibles.
- ▶ Certaines campagnes sont récurrentes, mais quelle est la bonne périodicité pour chaque type de contenu ?

On peut alors s'attacher à mettre en œuvre les Facteurs Clés de Succès identifiés par Comm'Back :

- ▶ Respect des lois en vigueur : opt in / opt out...
- ▶ Ciblage précis des destinataires
- ▶ Création soignée du message : bonnes pratiques en matière de liens, de libellés de l'objet et de l'expéditeur, de choix des formats...
- ▶ Contenu percutant : optimisation du texte, des images, du coupon... pour générer le maximum de clics et avoir le plus d'impact possible
- ▶ Mode de routage efficace : quel logiciel, quelles listes noires, quelles dates d'envoi... pour une diffusion optimale du message
- ▶ Gestion des retours : bonnes pratiques pour optimiser le traitement des clics, des coupons...

Choisir Comm'Back pour monter et accompagner une campagne d'e-mailing c'est avoir la certitude de lancer une campagne efficace dont on saura mesurer les retours.

Rappel Société

Société française créée en 1994, Comm'Back est l'agence de marketing direct leader sur le Marché Informatique et Télécom.

La diversité des offres de services de Comm'Back et son expertise des Marchés IT lui permettent d'apporter une réponse adaptée à chaque problématique client et en font un partenaire privilégié en matière de marketing direct et de prospection commerciale.

Au total, ce sont plus de 2 200 sociétés qui ont déjà fait confiance à Comm'Back pour la fourniture des informations commerciales et marketing sur lesquelles elles basent le développement de leurs ventes.

Comm'Back fait partie du Groupe Vecteur Plus, leader français de la veille commerciale sur les marchés publics et privés.