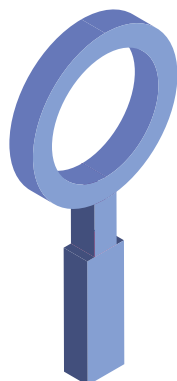
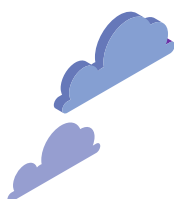
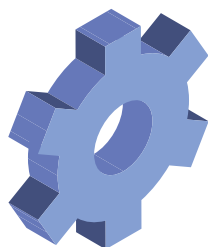
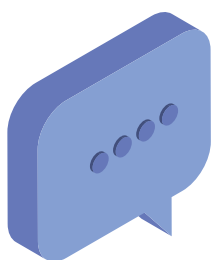
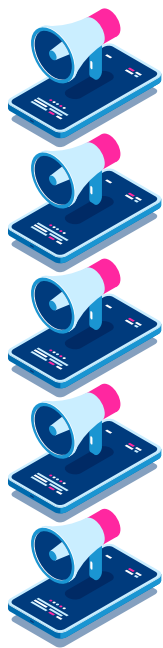


SMS marketing, les bonne pratiques

livre blanc



i-seeU est une solution innovante et intuitive d'envoi de sms intelligents et interactifs qui va beaucoup plus loin que les Rich SMS classiques. Les mobinautes accèdent directement à leur offre par la visualisation d'un texte associé à une image, une vidéo ou autre contenu multimédia sans lien de redirection apparent. Ils accèdent également à leur écran interactif qui leur permet d'intégrer avec les boutons prédéfinis par vous :



Appeler directement

Commander tout de suite en ligne

Confirmer leur présence à un événement

Géolocaliser le magasin le plus proche

Partager sur FB, twitter, google+,



QUELQUES CHIFFRES CLEFS


 **Taux de mémorisation** des messages :
60%

 **Taux d'ouverture :**
95%

 **Taux de lecture** dans les 10 min après réception :
90%

 **Temps moyen passé** par jour sur un smartphone :
150min

 **Temps moyen de connexion** par session :
70sec

 **Proportion de consommateurs** qui préfèrent recevoir des « pubs » via sms plutôt que sur papier ou e-mail :
75%

 **Nombre de fois par jour** où le mobinaute vérifie son écran :
150

 **Durée par jour** le smartphone est directement à portée de main de son utilisateur :
14h



DES APPLICATIONS MULTIPLES

MARKETING

Promotion
Ventes flash
Invitations
Anniversaires
Ouverture exceptionnelle
Présentation nouveau produit/modèle

TRANSACTIONNEL

Confirmation de commande
Prise de rendez-vous et rappel
Toute notification susceptible d'enrichir votre relation client
etc...

AVANT TOUTE CHOSE, AYEZ LES BONS REFLEXES !

I-SeeU EST UNE SOLUTION DE MARKETING RELATIONNEL, IL EST CONSEILLÉ DE RESPECTER QUELQUES REGLES DE BASE AFIN D'OPTIMISER LE RENDEMENT DE VOTRE CAMPAGNE. EN VOICI QUELQUES-UNES :

1

Qualifiez votre base de données



Après avoir **collecter un maximum d'informations** sur vos clients/prospects (tél, nom, prénom, segmentation RFM,...), vous pourrez **déterminer avec précision votre cible**.



Nettoyez régulièrement votre base (doublons, mauvais tél, stop sms, etc...)



Enrichissez votre base (récolte de toutes les statistiques, du comportement consommateur, ...)



2

Affirmez votre relation client par la personnalisation de votre message



Au nom de l'émetteur (entreprise, magasin, concession,...)



Au nom du destinataire. Si votre base de données est bien qualifiée et respecte les normes de nombre de caractères, il est possible et recommandé de l'insérer dans la partie texte (Bonjour Mme Durand,...)



Rappeler à la fin du texte le nom de l'émetteur (à bientôt dans votre concession de Lille,...)



Mentionnez l'historique client, date dernier achat ou visite magasin, date anniversaire, fidélité (fréquence achats, BDD segmentée RFM)



Ayez un **contenu multimédia parfaitement adapté à votre offre** et personnalisé à celle-ci.

3

Activez l'intérêt de votre client



En attirant son attention par un message accrocheur (utilisation des majuscules par ex.) et en vous servant des principes de base du MD (« vous ne pourrez pas résister à cette offre ! », « Etes-vous prêt à dépenser moins ? », etc...)



En limitant votre offre dans le temps (valable ce week-end uniquement,...)



En précisant le côté unique et personnel de l'offre (« sur présentation de ce sms ou code barre », « avec votre code promo A », etc...)



En développant l'attractivité de l'offre par l'utilisation de la vidéo par exemple (mise en valeur et en situation du produit, caractéristiques spécifiques, etc...)



En donnant la possibilité au mobinaute d'agir tout de suite par la l'utilisation des boutons interactifs (« je commande immédiatement », « j'appelle tout de suite », « je prend RV »,...)



BIEN SÛR, LE PLUS IMPORTANT ÉTANT LA FORCE ET LA PERTINENCE DE VOTRE OFFRE (ADÉQUATION OFFRE/CIBLE/MOMENT)

4

Choisissez le bon moment



Les contraintes légales à connaître :

entre 8H et 20H hors dimanche et jours fériés (cf. CNIL).



En optant pour des **créneaux horaires plus propices à la bonne réceptivité des mobinautes**, plutôt en fin de matinée et après 18H dans la semaine.



En rapprochant l'envoi de votre message le plus possible de la date de l'opération : **1 ou 2 jours maxi avant.**



5

Activez la fidélisation et l'appartenance à une communauté par l'automatisation de l'envoi de messages adaptés



Anniversaires



Carte de fidélité



Rendez-vous périodiques



Dernière visite



Anniversaire de la marque



Etc....



LA PLATEFORME I SEE U AUTOMATISE VOS ENVOIS À PARTIR D'UNE DATE QUE VOUS DÉFINISSEZ À L'AVANCE (ANNIVERSAIRE, DERNIÈRE VISITE...)

6

Analysez précisément l'impact de votre campagne



En temps réel



Délivrabilité des messages



Parcours client (nombre de clics, quels liens, etc...)



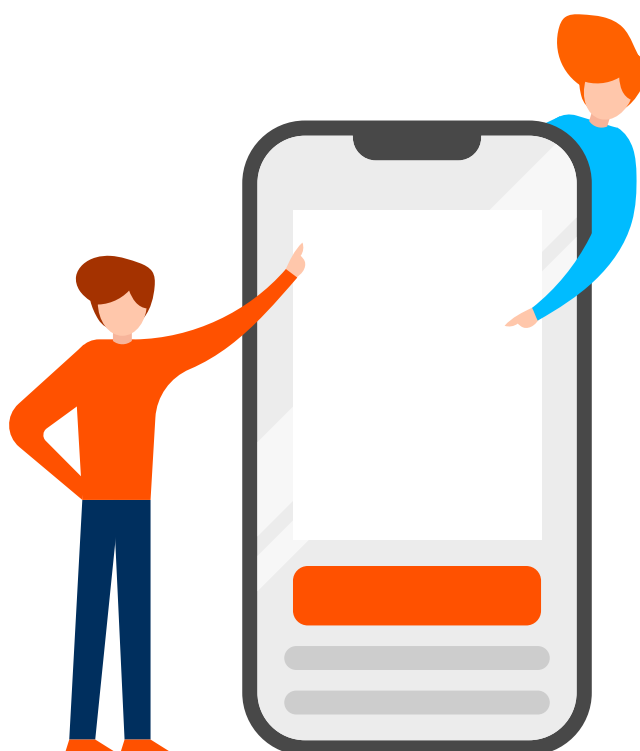
Estimation du ROI (impact code promo, code barre caisse, etc...)



Enrichissement BDD



LE BON MESSAGE À LA BONNE PERSONNE AU BON MOMENT !





iSeeU
one click to perform

Pour en savoir plus
sur nos offres et services,
contactez-nous :

+33 (0)3 20 89 53 90
contact@i-seeu.com

www.i-seeu.com

4, rue Louis de Broglie - 59260 Lezennes