



» **L'e-mail offre dans des conditions financières extrêmement intéressantes** la possibilité de contacter les clients potentiels, les fidéliser, améliorer le dialogue avec eux de façon très personnalisée.

» **Réduction des coûts**, l' emailing est le coût au contact utile le plus bas du marketing direct, coût 10 à 20 fois inférieur à un mailing postal, pas de coût de télécommunication en plus, facturation des e-mails recus, pas d'investissement, pas de facturation minimum

» Pas d'investissement nécessaire en serveur de messagerie et bande passante haut débit

» **L'e-mailing effectué sur des fichiers qualifiés et des lecteurs réceptifs est une arme redoutable .**

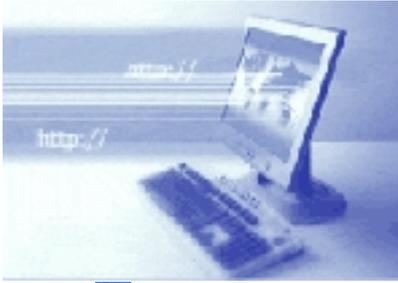
» L'e-mailing est un média rapide et efficace, **substitutif ou complémentaire de votre communication traditionnelle** qu'est le mailing courrier ou le fax mailing.

» **36 milliards d'e-mails sont envoyés chaque jour**, 56% des entreprises utilisent l'e-mailing pour acquérir de nouveaux clients, plus de 90 % des entreprises utilisent l'e-mailing pour entretenir des relations avec leurs clients.

» 63% des internautes apprécient de recevoir des e-mails commerciaux et 57% des internautes français font suivre leurs email commerciaux, ce qui tend à faire penser que l'effet de marketing viral est loin d'être négligeable lors d'une campagne d'emailing.

» Un **2,1 milliards d'adresses e-mails personnelles** en comparaison à **2,2 milliards d'adresses e-mails professionnelles**

» **Interactif** Grâce à la **E-Mailing Est l'outil le plus puissant du Marketing Direct**



Contrat Personnalisé : Notre technologie de personnalisation permet de personnaliser votre message en fonction de vos données et de vos besoins.

Contrat Professionnel : Un contrat professionnel qui vous garantit la sécurité de vos données et la confidentialité de vos informations.

Efficacité : Un moyen rapide et efficace de communiquer avec vos clients et prospects.

Précision : Une précision accrue dans la gestion de vos campagnes et dans l'analyse de vos résultats.

Flexibilité : Une flexibilité accrue dans la gestion de vos campagnes et dans l'analyse de vos résultats.

Contrôle : Un contrôle accru de vos campagnes et de vos résultats.



CRM : Gestion de la Relation Client avec chaque client.

Marketing : Campagnes de marketing direct et indirect.

Analytics : Analyse de vos données et de vos résultats.

Reporting : Rapports et tableaux de bord pour suivre vos performances.

Support : Assistance et conseil pour optimiser vos campagnes.