

## >>> Notre infrastructure



- > Définition de la stratégie - 1ère phase
  - > Quels sont les objectifs à atteindre ? Quel est le but de l'opération ?
  - > A qui s'adresse t-elle ?
  - > Quelle est la réaction attendue à cette campagne de marketing direct ?
  - > Quels événements et éléments faut-il associer à l'offre ?



### ▣ Vous n'avez pas de fichier - 2ème phase : Trouver le fichier

- > Trouver le bon fichier avec des informations régulièrement mises à jour et avec le degré de précision nécessaire
- > Pour qu'il soit le meilleur moyen de prospection de fidélisation, vous nous faites savoir comment vous souhaitez être contacté
- > Notre société travaille sur tous les pays du monde en tant que courtier.
- > Aucun fichier ne correspond à votre besoin en l'état, Notre société étudie avec vous les alternatives



### Vous n'avez pas de fichier - 3ème phase : location ou achat ?

- > Notre société valide avec vous vos besoins présents et futurs ; s'il est préférable pour vous d'acheter le fichier
- > En cas d'achat, quel support souhaitez-vous pour l'édition et l'extraction (cdrom, bandes)



### Vous n'avez pas de fichier - 4ème phase : mode d'envoi ?

- > Quel mode d'envoi : votre message va t-il être expédié par e-mailing, fax-mailing, SMS,



### Vous n'avez pas de fichier - 5ème phase : le message

- > Avez-vous en interne la capacité de rédiger un message avec le recul nécessaire ou souhaitez-vous que nous le faisons ?
- > Y a t-il une personnalisation du message à effectuer dans les champs d'expédition, dans le corps du message ?
- > Dans le cadre d'un envoi par e-mail, quel est le format du message text, html,
  - Y a-t-il des images, pièces jointes, où sont-elles hébergées. Quel est le poids de l'envoi ?
- > Dans le cadre d'un envoi par fax, quel est la qualité souhaitée (standard, haute résolution)
- > Dans le cadre d'un envoi postal, quel est le poids de l'envoi..



### Vous n'avez pas de fichier - 6ème phase : Niveau de service

#### ▣▣▣▣ Envoi des messages, gestion des retours, mesure de l'impact de la campagne

- > Quels services souhaitez-vous pour la gestion des retours, des NPAI

> Nos services exclusifs pour l'e-mailing ; Notre société propose une solution interactive c

> Notre sociétés'est engagé en ce sens depuis sa création dans la promotion et l'applicat

> Notre société vous fournit toutes les mesures et statistiques liées à votre campagne vous perme

> Quel besoin avez-vous d'analyse et l'extrapolation de vos résultats, rapports de campag

> En cas d'e-mailing, quel degré de tracking est-il nécessaire ?

-  **Vous possédez déjà votre fichier de clients, prospects - 2ème phase :**

> Votre fichier a t-il besoin d'un enrichissement (ajout de certaines données, par exemple : adress

> Les adresses doivent-elles être reprises pour répondre à la norme postale, votre base a

> Est-il astucieux d'externaliser votre fichier chez un prestataire, de faire héberger votre base ?

 **Puis, phase identique - Vous n'avez pas de fichier - 4ème phase**

 **Notre société est à votre disposition et peut vous conseiller pour toutes campagnes**