



Message Business publie deux nouveaux webinaires
"Les 9 résolutions pour baisser ses coûts Emailing"
"Solutions Emailing : Comparatif logiciel hébergé, API, serveur dédié"

Paris, le 10 février 2009 – Suite à sa participation au Forum Emarketing fin janvier 2009, Message Business publie 2 webinaires à télécharger gratuitement, reprenant le contenu des conférences animées par Vincent Fournout et Guillaume Le Friant, co-fondateurs.

Sur le Front n°5 : 9 résolutions pour faire baisser ses coûts en 2009

Alors que 2009 s'annonce une année difficile pour bon nombre d'entreprises, **l'emailing de prospection et de fidélisation se positionnent comme des outils tactiques adaptés à ce contexte car à la fois flexibles et mesurables**. Message Business propose, via ce webinaire, 9 résolutions pour améliorer l'efficacité de ses opérations et faire baisser ses coûts.

- 1 - Router moins !
- 2 - Mieux sourcer vos fichiers de prospection
- 3 - Auditer et optimiser votre HTML
- 4 - Soigner la landing page
- 5 - Transformer ses statistiques en actions
- 6 - Router à partir de votre propre SMTP
- 7 - Penser multicanal et mutualisation des contenus
- 8 - Améliorer ses connaissances
- 9 - Acheter mieux

[>>Télécharger le webinaire](#)

Sur le Front n°6 : Comparatif pour choisir, implémenter et réussir sa solution Emailing

La mise en place d'une solution email marketing (emailing de prospection et/ou newsletter) qui dépasse le simple envoi ponctuel d'email soulève rapidement de nombreuses questions à la fois techniques et d'organisation. Pour faciliter la compréhension des enjeux sous-jacents et aider les décideurs en entreprise à faire des choix éclairés, Message Business a effectué un **comparatif des technologies disponibles et des avantages / inconvénients associés**.

- Process et technos clés à maîtriser pour un emailing de masse
- Les enjeux technologiques et les objectifs
- L'expression de son besoin et les clés d'évaluation
- Les « solutions » disponibles et les coûts associés
- Comparatif : en fonction du besoin
- Comparatif : couverture fonctionnelle et clés d'évaluation

- Exemples d'implémentation : Ecommerce / Eservice
- Exemples d'implémentation : Programme de Fidélité
- Exemples d'implémentation : Marketing Client Assurances

[>>Télécharger le webinaire](#)

À propos de Message Business

Message Business, fondée en 2006 est une SAS au capital de 320 000 euros. L'ambition de Message business est de faciliter la E-communication et le E-marketing en proposant Le Libre Service du Marketing Electronique une solution en ligne performante, simple d'utilisation à des tarifs très attractifs. Cette solution est utilisable de manière totalement autonome et peut être complétée d'interventions Full Service permettant de déléguer tout ou partie de la réalisation des opérations.

Ecommerce Award 2008 et Coup de Cœur des Cubes de l'innovation Marketing (Salon VAD octobre 2007), l'entreprise est soutenue par les principales instances de promotion à l'innovation en France : OSEO Anvar, Critt CCST et Paris Développement. Message Business a été sélectionnée par Microsoft dans le cadre du programme IDEES qui soutient les entreprises innovantes du secteur du logiciel. Lauréate 2007 de Paris Entreprendre, Message Business est membre actif du Syndicat National de la Communication Directe (SNCD) et, à ce titre, routeur / tiers de confiance.
www.messagebusiness.com

Contact presse

Alexandra Luthereau -Responsable communication et RP

alexandra.luthereau@messagebusiness.com

01 55 43 76 03 / 06 28 32 49 54