

Stratégie e-mailing : Dolist crée son département 'Conseil & Accompagnement' pour partager son expertise

Dolist, spécialiste de l'e-mail marketing, propose désormais à ses clients de bénéficier de conseils et d'un accompagnement stratégique, fonctionnel ou technique sur mesure dans la mise en œuvre de leurs campagnes d'e-mailing.

Bordeaux, le 06 octobre 2009 - L'année 2009 est placée sous le signe du développement pour Dolist, challenger des plus grands acteurs du marché. Après le lancement de la nouvelle version de la plateforme d'e-mail marketing, la 'Dolist-V8', c'est désormais en matière de conseil et d'accompagnement stratégique que Dolist complète sa gamme de prestations.

Affronter les écueils de l'e-mail marketing

Canal désormais mature, l'e-mailing est aujourd'hui utilisé par 62 % des 100 premiers annonceurs français. (source : TNS Media Intelligence, 2008)

Pourtant, l'e-mail marketing doit actuellement faire face à de nombreux écueils :

- la baisse du taux d'ouverture liée à une trop forte pression d'envoi
- la diminution de la réactivité des opérations liée au manque de ciblage des campagnes
- les enjeux de la délivrabilité et de la réputation des annonceurs
- les risques liés à la prospection à la performance...

"Pour rester performant, l'e-mail marketing nécessite, au-delà des outils technologiques, une réflexion régulière que ce soit sur le plan stratégique ou technique. Réussir à mener cette analyse est intéressant pour n'importe quel marketeur qui souhaite augmenter l'efficacité et la rentabilité de ses campagnes d'e-mailing", explique Jean-Paul Lieux, Directeur associé en charge de la stratégie et du marketing.

Une offre sur mesure au service de la performance

"L'efficacité est l'objectif principal de nos clients. Pour leur permettre d'atteindre ce but, nous avons mis en place le service 'Conseil & Accompagnement'. Notre volonté est de partager notre connaissance des meilleures pratiques de l'e-mail marketing à travers des conseils opérationnels et d'un accompagnement sur mesure", annonce Jean-Paul Lieux.

Désormais, les clients pourront obtenir un diagnostic global de leurs pratiques. Cette étude débouche sur une série de recommandations et un plan d'actions opérationnel.

Quelque soit le secteur d'activité, l'audit propose d'aborder toutes les facettes de la stratégie d'e-mail marketing de l'annonceur :

- la gestion de la base de données : de l'analyse des méthodes de collecte, à l'enrichissement des bases de données en passant par le potentiel de segmentation
- la création des messages : depuis la qualité technique et le rendu visuel jusqu'aux possibilités de personnalisation

- la réalisation des campagnes : objectifs, volumes et fréquence d'envoi, ciblage, automatisation, scénarisation...
- les résultats et leur utilisation : analyse des indicateurs statistiques pertinents, mise en place de tableaux de bord, utilisation des résultats pour les campagnes futures, analyse et vision comportementale de la base...

Cette prestation 'Conseil & Accompagnement' vient donc renforcer les actuels services de production pour toutes les formes de projets d'e-mailing en full service. Elle permet de bénéficier de l'externalisation technique pour la réalisation des campagnes, mais surtout, de l'expertise de Dolist en matière de bonnes pratiques de l'e-mail marketing.

[Vous avez la possibilité de télécharger ici ce communiqué de presse au format PDF \(471 Ko\)](#)

Dolist au salon VAD e-commerce du mardi 13 au jeudi 15 octobre 2009 à Lille Grand Palais, stand C31

Au programme :

- **Conférence "Check list : les 10 points clés pour réussir ses campagnes e-mailing"** présentée par Jean-Paul LIEUX, Directeur associé de Dolist, le mardi 13 octobre de 12h à 12h45 et le mercredi 14 octobre de 10h à 10h45, salle Agora. Egalement proposée le jeudi 15 octobre de 10h30 à 11h15, salle 3.

- **Participation au Master Class** en tant qu'expert de l'e-mail marketing le mardi 14 octobre de 15h à 17h, dans la Business Zone.

- **Dégustation de Grands Crus de Bordeaux** et de spécialités régionales tous les jours à partir de 12h30, stand C31.

Contact Dolist présent en salle de presse pour interviews.

A propos de Dolist

Depuis sa création en 2000, Dolist, spécialiste de l'e-mail marketing, propose des solutions et services d'e-mailing et d'envoi de sms, facilement accessibles par Internet. Grâce à sa plateforme SaaS (Software as a Service) disponible 24h/24 et 7j/7, les annonceurs disposent en ligne de tous les outils nécessaires à la réalisation de leurs opérations d'e-mailing et sms. Dolist offre également une gamme complète de services, de la sous-traitance de prestations techniques au conseil en stratégie e-mail marketing. Des solutions technologiques sont fournies aux professionnels de la communication et du marketing direct pour le compte de leurs annonceurs. Plus de 750 clients et annonceurs font confiance à Dolist : 64, Adidas, Altares, Budget, Ciel, Clairefontaine, Cofinoga, CRT Aquitaine, Cultura, Feu Vert, Fondation l'Abbé Pierre, FordRent, Fram, Hôtels Mercure, Infolash, Sud-Ouest, Laboratoires Pierre Fabre, Lafuma, Logis de France, Marmara, Max Havelaar, Mediapart, NRJ Mobile, One Direct, Orange, Puma, RATP, Ravensburger, Reed Business, Sage, Société Générale, Solidays, Vocable, WWF...

En forte progression, Dolist connaît une croissance soutenue depuis ces trois

dernières années et réalisera un CA de plus de 3,5 millions d'euros en 2009.

Informations et actualités : www.dolist.net