



Return Path lance « Inbox Insight », la première solution d'email marketing qui offre une visibilité sur les performances de ses concurrents

Les annonceurs français vont enfin pouvoir bénéficier de nouveaux indicateurs de performance pour booster leurs campagnes d'email marketing

Paris, le 24 septembre 2013 – [Return Path](#), leader mondial dans le domaine de l'Email Intelligence, ou veille appliquée à la messagerie électronique, annonce **le lancement d'Inbox Insight en France**. Réelle innovation sur le marché de l'email marketing, cette solution va permettre aux annonceurs de s'appuyer sur de nouveaux indicateurs de performances pour améliorer l'efficacité de leurs campagnes d'email marketing. Exit les traditionnels taux d'ouverture et taux de clics qui ne sont plus la panacée, Inbox Insight propose aujourd'hui aux annonceurs d'aller beaucoup plus loin en mettant à leur disposition des informations capitales sur la façon dont les abonnés interagissent avec leurs propres emails et ceux de leurs concurrents. A la clé pour les annonceurs : de nouveaux indicateurs d'engagement et une plateforme comparative inédite pour obtenir un ROI optimal de leurs campagnes.

Inbox Insight : une visibilité complète sur l'ensemble des campagnes email du marché

Grâce à ses relations privilégiées avec les FAI, Return Path est aujourd'hui en mesure de proposer une vaste base de données sur les pratiques email des annonceurs en France. Plus besoin de s'inscrire aux programmes email de ses concurrents pour tenter de décoder leurs stratégies, Inbox Insight apporte une réelle intelligence en répertoriant les campagnes email déployées en France, ainsi que les résultats de chacune d'entre elles.

Inbox Insight agrège les données recueillies anonymement auprès d'abonnés réels ayant donné leur accord pour intégrer le panel d'étude (via le téléchargement d'un plugin de monitoring intégré au sein de leur messagerie de courrier électronique). Les annonceurs peuvent consulter et analyser ces données pour évaluer les performances de leurs propres campagnes d'email, ainsi que celles d'autres marques, qu'elles soient concurrentes ou de n'importe quel autre secteur d'activité.

Inbox Insight : comprendre comment les abonnés interagissent avec les marques

Parce que la délivrabilité des emails ne suffit pas à garantir l'efficacité d'une campagne, Return Path propose aujourd'hui Inbox Insight, la première solution d'email marketing qui mesure efficacement le niveau d'engagement des abonnés. Véritable mine de connaissances sur les pratiques emails des annonceurs, cette solution permet aux annonceurs d'avoir une visibilité complète sur l'ensemble des campagnes email du marché et de tirer efficacement parti des données mises à leur disposition pour optimiser les performances de leurs propres campagnes. Les annonceurs peuvent ainsi s'appuyer sur :

- **Des indicateurs d'engagement inédits, pour mesurer les performances des campagnes.** Inbox Insight enregistre toute une série d'actions des abonnés du panel, pour chacune des campagnes email analysées, déterminant ainsi des indicateurs clés d'engagement tels que le pourcentage d'emails supprimés sans avoir été lus, le taux d'emails lus, transférés ou supprimés après lecture, ou encore le taux d'emails signalés comme spams. Grâce à ces indicateurs exclusifs de mesure de la performance, les annonceurs peuvent désormais s'assurer que leurs campagnes bénéficient d'un taux d'engagement optimal.
- **La possibilité de comparer les performances de leurs campagnes à celles de leurs concurrents et aux annonceurs identifiés comme les plus performants.** Inbox Insight calcule un taux d'engagement de référence pour chaque campagne analysée et permet de comparer ce taux avec ceux de ses principaux concurrents ainsi qu'avec ceux d'annonceurs d'autres secteurs d'activité. Cette analyse comparative permet d'identifier avec précision les facteurs qui suscitent un niveau d'engagement des abonnés optimal dans les campagnes menées par d'autres marques (quels objets d'emails intéressent le plus les abonnés, quelle fréquence d'envoi il faut privilégier, quels contenus sont les plus percutants, etc.)

« Par le passé, les annonceurs n'ont jamais eu l'opportunité de mesurer précisément le niveau d'engagement des usagers de l'email au-delà des indicateurs traditionnels de réactivité, tout simplement parce qu'aucun acteur n'était en capacité de proposer une solution technique permettant de mesurer l'interaction des abonnés vis-à-vis des messages qu'ils reçoivent », explique Didier Colombani, Directeur Général Europe du Sud et Benelux au sein de Return Path. « Aujourd'hui, Inbox Insight offre une réelle



opportunité aux marketers d'améliorer efficacement la performance de leurs campagnes en leur mettant à disposition des données comportementales dont seul Return Path a accès. Cela va très vite devenir un véritable outil stratégique pour les marketers qui souhaitent ajuster plus finement les indicateurs de performance de leurs campagnes et se démarquer de la concurrence ».

Découvrez notre toute dernière infographie : La boîte de réception est un champ de bataille

www.returnpath.fr/resource/infographie-la-boite-de-reception-est-un-champ-de-bataille/

A propos de Return Path

Return Path est le leader mondial dans le domaine de l'Email Intelligence ou veille appliquée à la messagerie électronique. Analysant davantage de données email que toute autre entité au monde, nous exploitons ces données de façon à ce que nos produits puissent garantir que seuls les messages souhaités et attendus par les utilisateurs parviennent jusque dans leur boîte de réception. En tirant parti des relations de confiance que nous entretenons dans l'écosystème email, les solutions d'Email Intelligence de Return Path visent à rendre vos messages plus fiables et plus efficaces, tout en assurant la protection des utilisateurs contre les courriers indésirables (*spam*) et autres pratiques abusives en vogue. Nous aidons les entreprises à établir de meilleures relations avec leurs clients et à améliorer le retour sur investissement de leurs campagnes email ; nous aidons également les Fournisseurs d'Accès Internet (FAI) et les opérateurs de messagerie à accroître les performances réseau et à poursuivre leurs objectifs de rétention clients. Pour plus d'informations sur Return Path, consultez notre site à l'adresse www.returnpath.fr.

Contacts : AxiCom France

[Elise Koenig](#) – 01 56 02 68 38 | [François Gobillot](#) – 01 56 02 68 20