COUP D'OEIL DU MOIS

FOCUS SUR **LE LIEN AVEC LA PLATEFORME D'EMAILING**

Une expérience client améliorée et de meilleures performances globales de marketing grâce au lien entre votre CRM et la plateforme d'emailing.

Personnalisation des communications

Tirer parti des données clients stockées dans le CRM pour personnaliser les messages en fonction des préférences, des comportements d'achat et de l'historique des interactions de chaque client. Vos communications seront plus pertinentes et engageantes, ce qui augmente considérablement vos chances de conversion.

Segmentation précise de la liste de diffusion

Segmentez vos listes d'abonnés en fonction de critères spécifiques afin d'envoyer des messages ciblés à des groupes spécifiques de clients et gagnez en efficacité sur vos campagnes d'emailing.

Automatisation des campagnes marketing

Automatisez vos campagnes marketing en fonction des déclencheurs spécifiques : une action sur le site internet, un comportement particulier... De cette manière, vos emailings sont plus pertinents et sont envoyés au bon moment sans nécessiter une intervention manuelle constante.

Suivi et mesure de l'efficacité des campagnes emailing

Suivez les KPIs de vos campagnes emailings directement depuis votre CRM pour tous vos destinataires et évaluez rapidement ce qui fonctionne ou non afin d'ajuster votre stratégie en conséquence.

Réduction des doublons et de l'incohérence des données

Les données clients sont mises à jour en temps réel dans le CRM et la plateforme emailing, réduisant ainsi les risques de doublons ou d'incohérences dans les informations clients.

aloha