COUP D'OEIL DU MOIS

FOCUS SUR **L'IMPORTANCE DE TAGUER SES CONTACTS DANS LE CRM**

Taguer vos contacts dans votre CRM aloha est une pratique indispensable pour améliorer la gestion de la relation client et optimiser les performances de votre entreprise. Les tags sont des libellés ou des catégories que vous attribuez à chaque contact enregistré dans aloha.

Adresser des messages ciblés

En attribuant des tags à vos contacts, vous pouvez personnaliser votre communication. Par exemple, vous pouvez créer des campagnes de marketing spécifiques en fonction des tags. Cela vous permet de proposer du contenu adapté aux besoins et aux intérêts de chaque type de clients, augmentant ainsi l'efficacité de votre communication ou de votre prospection.

Faciliter la segmentation de votre base de données

Vous pouvez regrouper vos contacts grâce aux **keywords** (pour mener une action professionnelle) ou **hobbies** (pour connaître d'avantage le contact). Cette segmentation vous permet de mieux cibler vos actions marketing et d'améliorer la pertinence de vos interactions.

Suivi des performances

Les tags peuvent vous aider à suivre la performance de clients tagués sous un même "keyword". Vous pouvez évaluer la conversion, l'engagement, le taux d'ouverture des emails, et d'autres métriques spécifiques à chaque groupe. Cela vous permet d'ajuster votre stratégie en conséquence pour maximiser les résultats.

Facilitation de la collaboration

Dans une équipe commerciale ou de support client, les tags permettent de partager des informations essentielles sur chaque contact. Cela garantit une approche cohérente et une compréhension partagée des besoins de chaque client, ce qui améliore la collaboration interne.

Gain de temps

La possibilité de rechercher, filtrer et trier les contacts en fonction des tags simplifie la gestion de la base de données. Vous gagnez du temps en accédant rapidement aux informations pertinentes pour chaque contact.

aloha