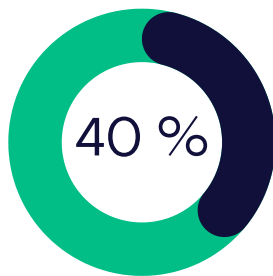


# CRM et plateforme d'emails, 2 outils indissociables.

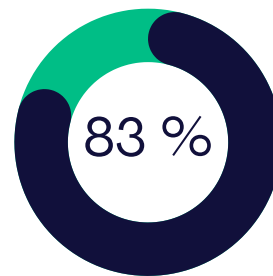
Tous les derniers mercredis du mois, retrouvez l'Info'graph aloha qui vous apporte toutes les données et conseils pour votre développement commercial.

## QUELQUES CHIFFRES CLÉS...

Les campagnes emailings sont les actions marketing qui ont le meilleur ROI\*.



des responsables marketing B2B affirment que l'emailing est une stratégie cruciale à leur succès.



des entreprises B2B utilisent la newsletter comme stratégie de contenu.

\*Retour sur investissement.

## 59%

des consommateurs affirment que l'emailing influence leur décision d'achat.

## 26%

d'ouvertures supplémentaires pour les emails avec sujet d'email personnalisé.

## GRÂCE AU CRM...

- Créer et utiliser vos propres segmentations pour construire des listes de prospection pour vos emailings **ciblés**.
- Lead nuturing plus **performant** : suivi de votre prospect, conseils et informations ciblés dont il a besoin ou susceptibles de l'intéresser.



## CRM || PLATEFORME D'EMAILINGS

### 2 OUTILS INDISSOCIABLES

## SE DIFFÉRENCIER...



emailings reçus en moyenne par utilisateur, par jour

Nos boîtes emails sont envahies d'emailings marketing chaque jour. La plupart finissent dans la corbeille sans même avoir été ouverts. Alors **comment se différencier et intéresser vos destinataires ?**



Cibler et personnaliser ses campagnes emailings

### Stop à l'import de fichier Excel !

L'emailing de masse ne fonctionne plus depuis un moment déjà. Le CRM permet de garder une base de données à jour et qualitative.



## UNE CAMPAGNE EMAILING RÉUSSIE AVEC LE CRM ALOHA

**aloha peut s'interfacer avec les principales plateformes emailing du marché** (nativement interfacé avec ActiveMailer).

Définir une liste de destinataires en fonction de **critères pertinents** (géolocalisation, en fonction de l'entreprise, du secteur d'activité, de la fonction des contacts etc...).



Délivrer le **bon message** au **bon moment** et au **bon interlocuteur**.



Exploiter les résultats après l'envoi de la campagne : retrouvez toutes les **statistiques directement dans aloha** pour chacun des contacts de la liste d'envoi.



Définition d'un **plan d'action** par le commercial suite aux résultats. Adaptation de son discours en fonction du prospect afin de développer leur relation pour un **closing parfait**.

Chiffres clés emailing BtoB- source : Mondedumail.com

Pour toutes demandes d'informations sur le CRM aloha, rendez-vous sur [www.aloha.tbscobalt.com](http://www.aloha.tbscobalt.com)

