



Maîtrisez la gestion de vos campagnes marketing email

L'emailing est le moyen le plus facile, le plus rapide et le moins cher pour établir une relation instantanée avec un contact. En trois étapes majeures, concevoir, créer et mesurer, **Akio™ Direct Email** vous permet de maîtriser la gestion de vos campagnes de messages marketing.

► Vous avez décidé de tirer parti de l'email marketing

Vous souhaitez créer avec vos clients et prospects une relation personnalisée, en communiquant avec chacun d'eux comme s'il était unique.

L'email est particulièrement bien adapté à cet objectif et devient vite indispensable. Grâce aux performances exceptionnelles de l'emailing en termes de coût, de taux de clic et de concrétisation de vente, il est possible de nouer des contacts avec les clients internautes et d'amorcer avec eux une relation "one to one".

► Vous voulez maîtriser vos campagnes d'email marketing

Akio™ Direct Email vous apporte les outils pour créer vous-même vos campagnes d'emailing en maîtrisant l'ensemble de la communication avec votre cible. Il vous accompagne dans la mise en place d'opérations ciblées, dans la réalisation d'études de consommateurs et de prospects ou dans la création de lettres d'informations fondées sur la collecte d'opt-in*.

► Vous avez opté pour la transparence

L'utilisation d'Akio™ Direct Email tient compte des préconisations du "permission marketing"*, c'est-à-dire de l'accord des destinataires. Les messages sont envoyés avec le libre consentement de l'internaute et leur contenu est personnalisé.



Les bénéfices d'Akio™ Direct Email

- Maîtrise complète de vos projets
- Amélioration de la Relation Client
- Optimisation du Retour sur Investissement
- Rapidité et efficacité

* Une Opt In

Est une information collectée et stockée en amont de la campagne marketing ; elle est issue le plus souvent de la réponse de l'internaute à la question "souhaitez-vous plus d'informations ?"

* Le Permission Marketing

Apporte trois caractéristiques au message marketing : il est attendu, personnalisé et pertinent.

Attendu : le destinataire s'attend de bon gré à le recevoir.

Personnalisé : les messages sont rédigés en fonction des attentes des destinataires.

Pertinent : les messages portent sur des thèmes qualifiés par les destinataires.



Une grande richesse fonctionnelle

► Segmentation d'une campagne

A chaque mailing est associé un segment de marché. La définition d'un segment constitue ainsi la première étape de la création d'une campagne d'emailing. Un segment est créé sur la base de critères : opt-in importées et différentes variables de segmentation.

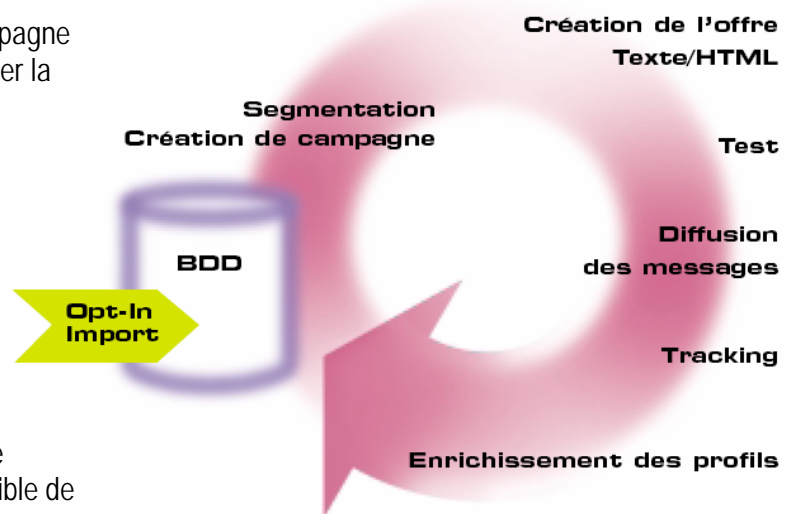
► Une offre pour chaque segment

La conception d'un message lié à une offre est effectuée simplement avec Akio™ Direct Email qui rend possible la personnalisation des messages quant à leur contenu par l'intégration de champs de fusion, de click-thrus ou liens URL et de modules de désabonnement.

L'échantillonnage, c'est-à-dire le test d'une campagne sur un échantillon de segment, permet d'optimiser la pertinence de l'offre.

► Workgroup

Plusieurs profils d'utilisateurs peuvent être définis : un utilisateur crée la campagne et la soumet pour validation à un responsable de campagne ; celui-ci modifie, le cas échéant, les éléments et décide de l'envoi sur un échantillon pour effectuer des tests ou de l'envoyer en nombre. A tout moment, il est possible de connaître l'avancement d'une campagne (prête, en cours, en attente, arrêtée, relancée) et d'avoir une vision synthétique des actions en cours.



► Exécution des campagnes

Akio™ Direct Email permet de valider et de visualiser une campagne d'emailing sur un écran unique et de la lancer automatiquement (à la date et à l'heure programmées). Le suivi en temps réel de la progression ainsi que les premiers retours sont possibles et ce, pour un projet, une campagne, un mailing et une offre (nombre de mails envoyés, clics, retours et désinscriptions).

► Suivi et mesure des campagnes

En temps réel, le taux de réactivité des internautes est mesuré et présenté synthétiquement. En fin de campagne, un rapport statistique complet est effectué et permet une analyse globale de l'action menée : taux de retour des messages émis, désinscriptions, NPAI (adresses erronées)... Le reporting permet d'effectuer des comparaisons de taux de réponses et de calculer le taux de réussite de chaque campagne.

Akio est éditeur d'une suite logicielle de Gestion des Contacts Internet Multicanal, couvrant les emails entrants, le web self service, les fax entrants, le chat, le web call back et la gestion des messages marketing pour une parfaite maîtrise de la relation client. Les solutions Akio couvrent les besoins des PME comme des Grands Comptes et équipent efficacement les services clients, les centres de contacts et centres d'appels.

Leader sur son marché, Akio compte plus de 150 références en France et en Europe, dans tous les domaines d'activité (Banque, Assurance, Prévoyance, Commerce, Telecom, Secteur Public, Services, Industrie, etc.) parmi lesquelles Agrica, ANPE, Caisse des dépôts, Cetelem, Crédit Agricole, Crédit Mutuel, Damart, Darty, Débitel, DHL, Service Public, EDF, France Télécom, France Télévisions, Gandi, GDF, GMF, JM Bruneau, Mairie de Paris, Novalis, Oséo, Prévadiès, Quelle, Ratp, Skyrock, Sofinco, ViaMichelin, Voyages-SNCF, ...

Akio

Beyond Customer Expectations

Akio - 43, rue de Dunkerque 75010 Paris France
www.akio-solutions.com
Téléphone - +33 (0)1 53 20 63 80 - Fax : +33 (0)1 53 20 63 81