

LE SMS MARKETING

Le plus puissant des leviers d'acquisition locale



Avantages et Performances du SMS d'Acquisition

Le marché du mobile en France

94% | **LE CHIFFRE À RETENIR** : Le téléphone mobile est l'équipement le plus répandu en France. **94% de la population en possède un.**

75%

Des français possèdent un smartphone

94%

Des français possèdent un mobile

150 fois

Consultation d'un mobile par jour

Source : ARCEP

Les performances du SMS

95% | **LE CHIFFRE À RETENIR** : Rapide et efficace, le SMS est le média le plus performant pour toucher votre cible avec un **taux de lecture jusqu'à 95%**

Jusqu'à

95%

Taux de lecture

Jusqu'à

16%

Taux de clic

1 à 4 min

Délai d'ouverture
après réception

Sources : Médiamétrie, MMAF

Le SMS est-il intrusif ?

80,7%

LE CHIFFRE À RETENIR : Les mobinautes sont intéressés par la réception de SMS de la part des marques

0,4%

Taux de désabonnement
via STOP

80,7%

Aiment recevoir
des offres SMS

1 SMS

Promotionnel reçu
par semaine

Sources : Médiamétrie, AFMM

CONCEPTION ET INTÉGRATION

SMS

EMAIL

Moins d'une 1 heure

DÉLAI DE CONCEPTION

1 semaine

Un expert marketing mobile

EQUIPE NÉCESSAIRE

1 graphiste
1 expert délivrabilité
1 chargé de marketing

Instantané

ROUTAGE

Lissé sur plusieurs heures

100%
149 caractères texte

COMPATIBILITÉ

Messagerie interprète mal les emails promotionnels

Message court et percutant
Pas besoin d'ouvrir. Affichage sur écran de déverrouillage

IMPACT & MÉMORISATION

L'objet, l'expéditeur est une barrière pour accéder au contenu

LES PERFORMANCES

Statistiques pour des opérations de prospection

SMS

EMAIL

Jusqu'à **95%**

TAUX D'OUVERTURE

8%

1 à 4 min

DÉLAIS DE LECTURE

90 min

Jusqu'à **16%**

TAUX DE CLIC

0,4% à 0,6%

0,4% à 1,2%

TAUX DE DÉSABONNEMENT

0,5% à 0,8%*

NOTE: Le taux de clic est amené à croître en SMS car le taux d'équipement de Smartphone ne cesse d'augmenter

*Le taux de désabonnement email est calculé sur le nombre d'ouvriers

SAUF POUR LE SMS !

Email

 **SPAM**

Display

 **Adblocks**

Flyer

 **Poubelle**

Postal

 **Pas de tracking**

TV

 **Zapping**

Affichage

 **Passivité du public**

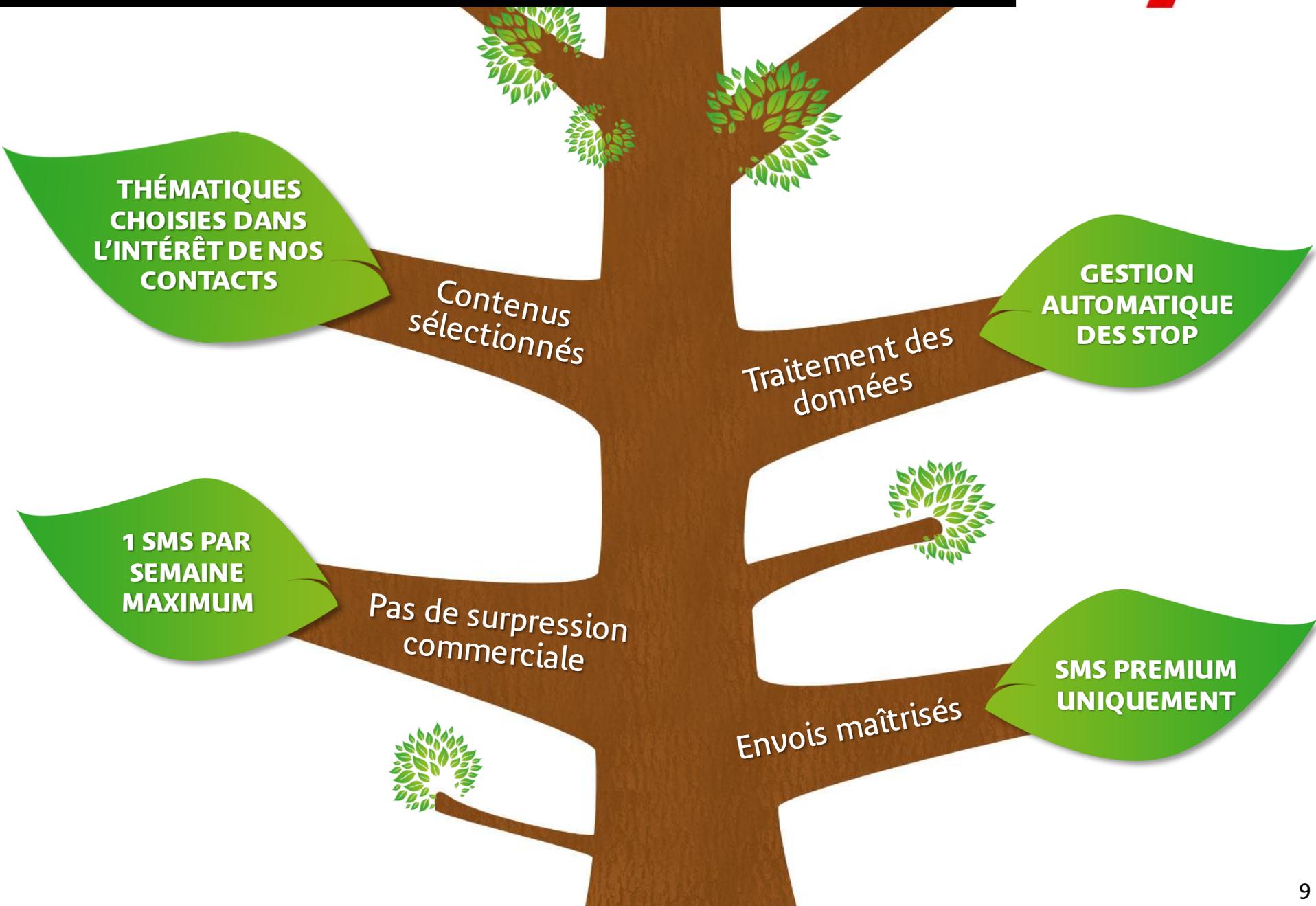
Radio

 **Interactivité faible**



SMS

AUCUN



VOTRE MARQUE

Précisez votre identité pour que le destinataire sache qui vous êtes
11 caractères disponibles

CONTENU ATTRACTIF

Proposez une offre exclusive, générique et limitée dans le temps.
Mettez en majuscule les mots-clés

NOMBRE DE CARACTÈRES

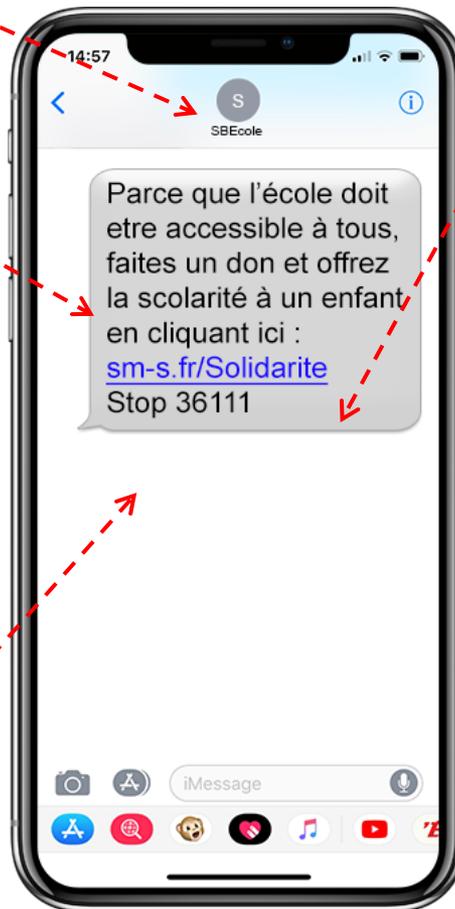
SMS simple : 149

Double : 302

Certains caractères comptent double
: ^ | € } { [~] \ =

DÉSINSCRIPTION

Ajoutez obligatoirement un numéro de désinscription à la fin du message



SMS 2.0

Insérez un lien vers votre site ou une page mobile concernant votre opération marketing

HORAIRE D'ENVOI

L'envoi est autorisé entre 8h le matin et 20h le soir.

Le pic d'attention est de 10h à 12h et 18 à 20h

JOUR D'ENVOI

Envoyez vos SMS quelques jours avant ou pendant votre opération marketing



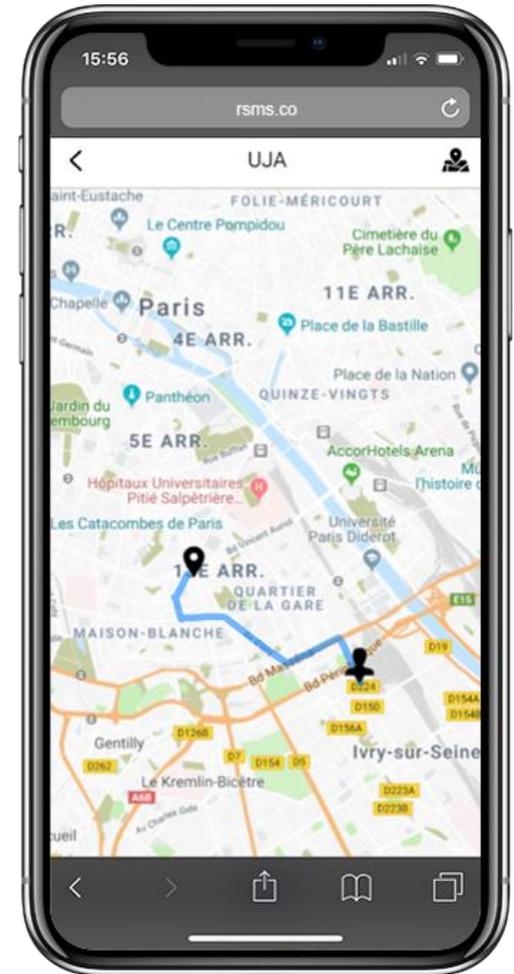
ATTENTION ! Ne pas envoyer de SMS aux horaires suivants :
Avant 8h le matin et après 20h le soir, le dimanche et les jours fériés



Réception du SMS



Découverte de la landing page



Drive to store



Réception du SMS



Découverte de la landing page



Découverte de l'offre



Réception du SMS



Découverte de la landing page



Découverte de l'offre



Réception du SMS



Découverte de la landing page



Découverte de l'offre

**SMS de repasse avec redirection
vers un site internet**

La repasse consiste en l'utilisation du **même fichier avec le même message commercial dans les 15 jours** suivant le 1^{er} envoi.
L'objectif est de faire un rappel de l'offre et d'encourager vos prospects à cliquer sur le lien court.



Bon à savoir

**La location de
DATA est
facturée à 50%**



Bon à savoir

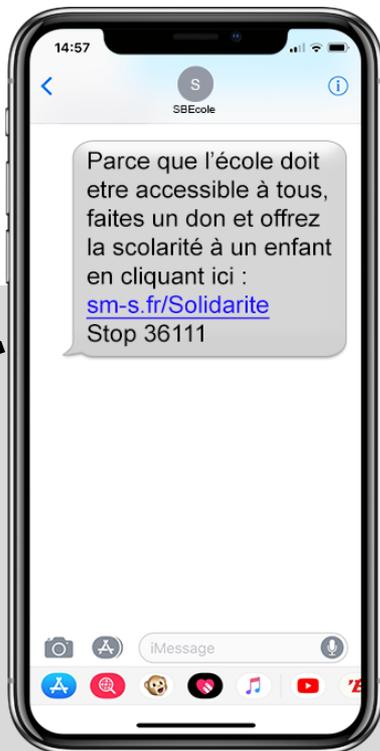
**Pas de gestion
additionnelle**
Message identique
Site mobile identique

Suppression commercial:
Relance sous 15 jours
après l'envoi du 1^{er} SMS



1

L'internaute reçoit un
SMS de relance



2

Redirection vers la landing page



3

Redirection vers le site
internet pour faire le don



L'internaute clique sur le
SMS et est redirigé vers
la landing page

SMS retargeting avec redirection vers un site internet

CONVERTISSEZ LES VISITEURS DE VOTRE SITE INTERNET EN DONATEURS



Optimisez vos relances selon vos objectifs



Profitez des performances du SMS



Ciblez une audience qualifiée



Réactivez les visiteurs de votre site



Boostez votre taux de conversion



Traitez le fléau de l'abandon de panier



Personnalisez le SMS selon votre visiteur



Définissez vous-même le délai de relance

Transformez vos abandonnistes.

Reciblez par SMS personnalisé un internaute qui n'a effectué aucune action de conversion sur votre site web.

SMS retargeting - Boostez votre conversion



Présentation de la landing page pouvant générer des dons

Un(e) internaute visite le site école pour tous

Identification de l'internaute dans la BDD SMS opt'in

1

L'internaute reçoit un SMS de relance personnalisé



2



L'internaute clique sur le SMS et est redirigé vers le site pour l'inciter à faire un don

3

Redirection vers le site internet pour faire le don



Opérations SMS Facebook Suppression Commerciale

SOLLICITEZ VOS PROSPECTS SUR PLUSIEURS CANAUX EN SIMULTANÉ



20 millions de données mobiles géociblées et comportementales



Critères de ciblage complets (sexe, âge, code postal, centres d'intérêt)



50% à 75% de matching entre la BDD et Facebook



Pas de frais de matching



Optimisez vos campagnes de marketing direct



Suppression des prospects sur les canaux les plus tendances



Augmentation de la conversion



Amélioration de votre visibilité sur Facebook

Optimisez vos campagnes d'acquisition en utilisant les canaux de communication les plus tendances.
Service complémentaire: Critère direct vous propose des campagnes Facebook Ads classiques



Le directeur marketing cible des hommes et femmes de 30 à 65 ans soit un volume de **20 000 contacts**

Extraction des contacts de la BDD SMS opt'in

1



2

Réalisation d'un matching du fichier avec la BDD Facebook (Taux de matching de **60%**)



En simultanément, la publicité est diffusée aux **12 000 prospects** retrouvés sur Facebook

3

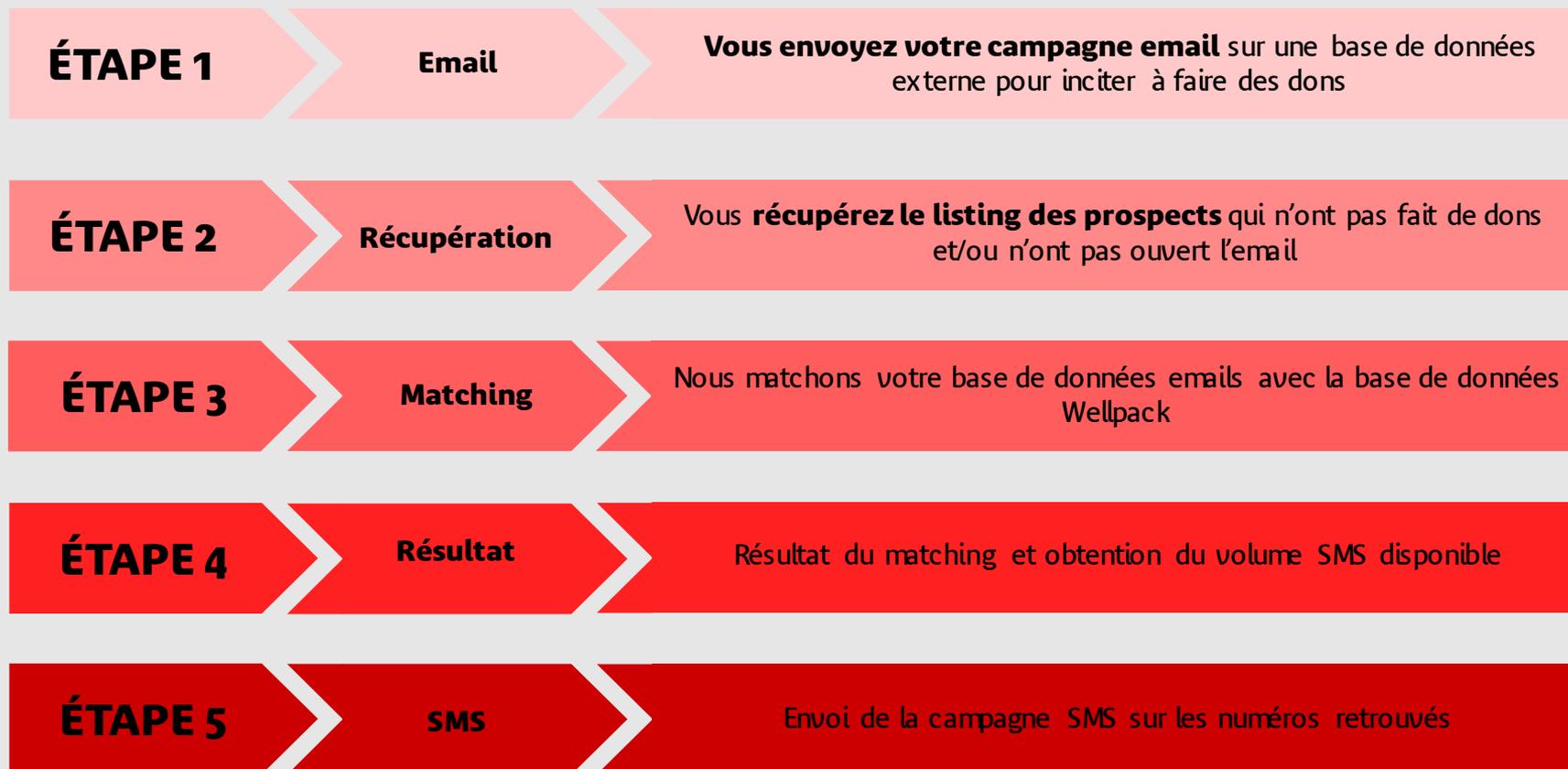
Le prospect clique sur le lien pour faire un don

Le prospect reçoit un SMS commercial



Opérations de matching BDD Email & SMS

OPTIMISEZ VOTRE TAUX DE CONVERSION



ROI/RETOUR SUR INVESTISSEMENT



Statistiques de votre campagne SMS

Demandez le **taux de lecture** de votre campagne
Consultez le **taux de clic** sur votre lien



Mesurer des appels entrants

Intégrez un numéro spécial par type de support de communication
Récupérez le nombre d'appels générés depuis vos campagnes
Soyez informé du nombre d'appels manqués



Mesure Web

Dotez vos URL d'un tracking Google Analytics. Le lien court préserve vos paramètres de tracking
Trackez les actions sur les clic-to-action comme vous en avez l'habitude
Mesurez le nombre de visiteurs sur le site internet avant, pendant et après la campagne
Comptabilisez les ventes sur votre site en choisissant un code promo spécifique à la campagne SMS



Mesure en magasin

Évaluez le nombre de codes barres, QR code scannés en caisse
Comptabilisez les ventes suite à votre campagne
Transmettez les pour identifier les contacts de la campagne



LOCATION ADRESSE EMAIL



20 590 262 x



LOCATION SMS



20 812 021 x



LOCATION TÉLÉMARKETING

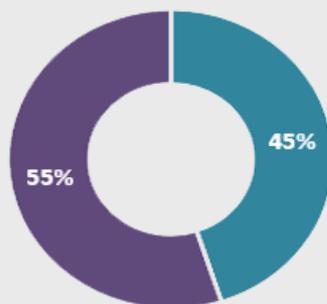


21 751 346 x

Sexe

Hommes

Femmes



Age

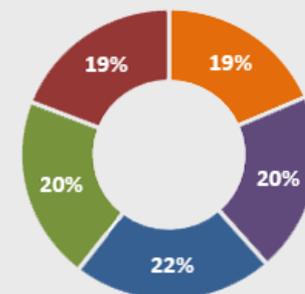
18-24 ans

25-34 ans

35-44 ans

45-54 ans

55 ans et +





Provenance des bases de données

Constamment mises à jours, les bases de données sont issues de la collecte par le biais de jeux concours et d'opérations de co registration avec **plus de 800 000 adresses collectées par mois**



Une mise à jour permanente

Chaque donnée est réactivée et enrichie par le biais des différentes activités du pôle monétisation...

Location SMS: retour des STOP SMS

Location Télémarketing: retour des statuts télémarketing (dont faux numéro système, pas le bon contact)

Location postale: NPAI
Emailing / Affiliation : MAJ comportementale et gestion hard et soft bounces

Collectes: viennent mettre à jour les données existantes si prospect déjà en base (doublons). Les données sont bien évidemment **déclarées à la CNIL sous le n°1212041**



Base de données B2C qualifiée, réactive et multicanal

SMS:
+ de 20 millions d'OPTIN SMS

Email:
+de 20 millions d'OPTIN Email

