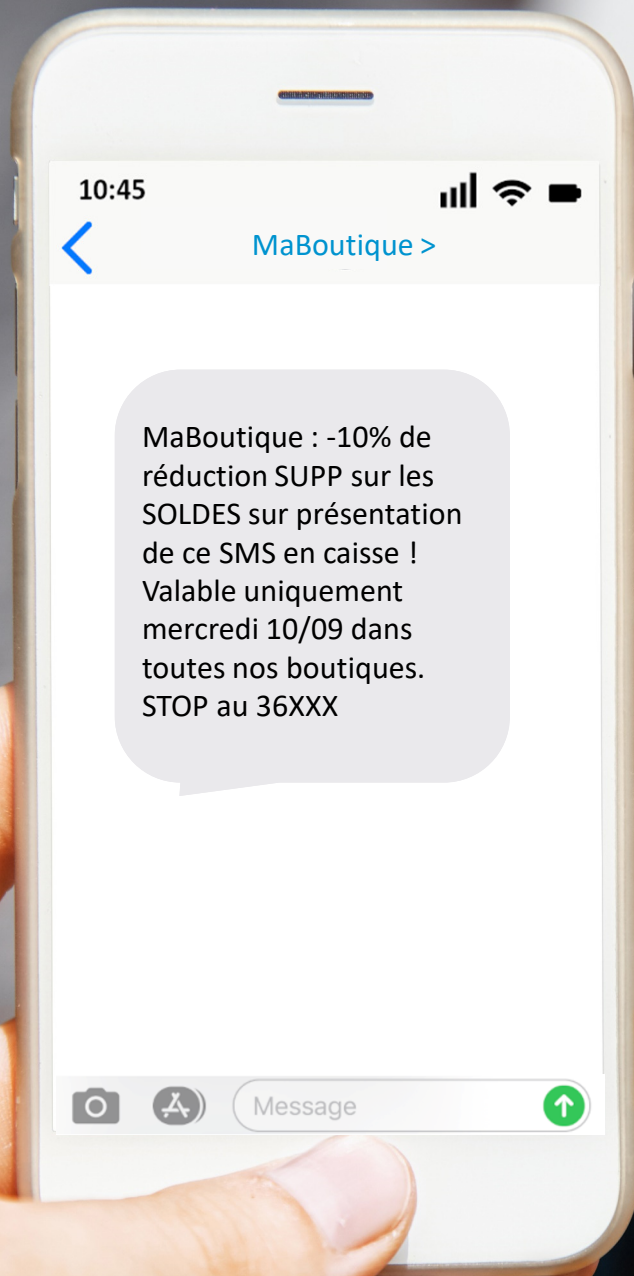


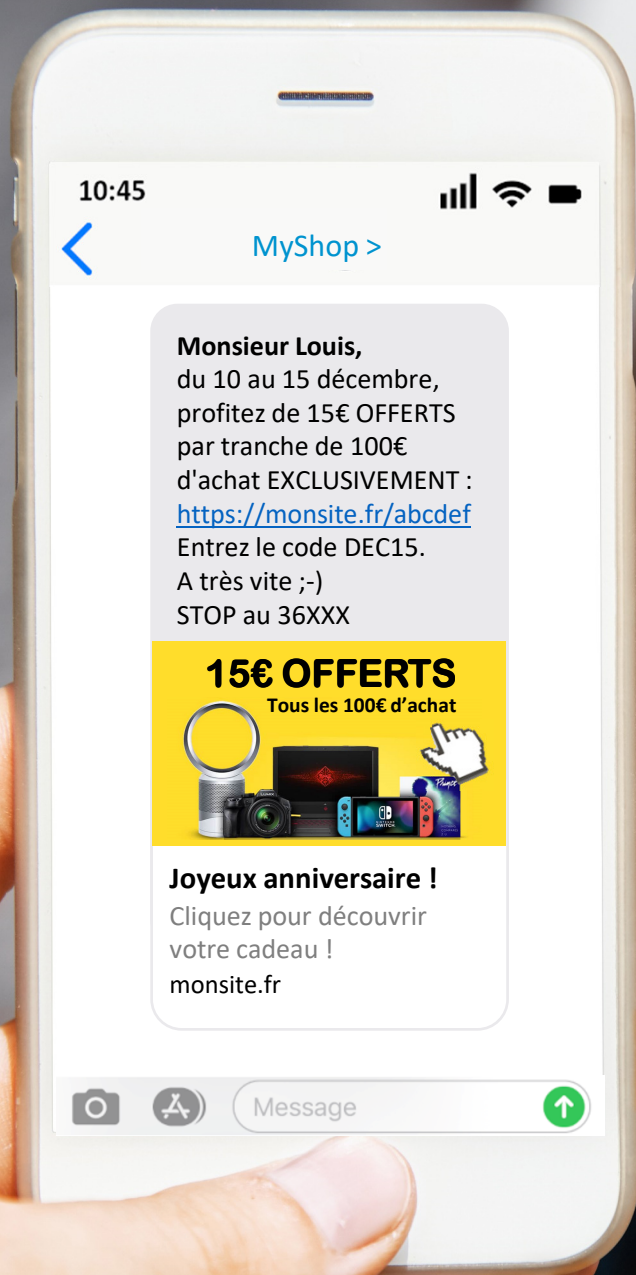
LookBook du Mobile Messaging





Drive to Store / Génération de trafic en magasin

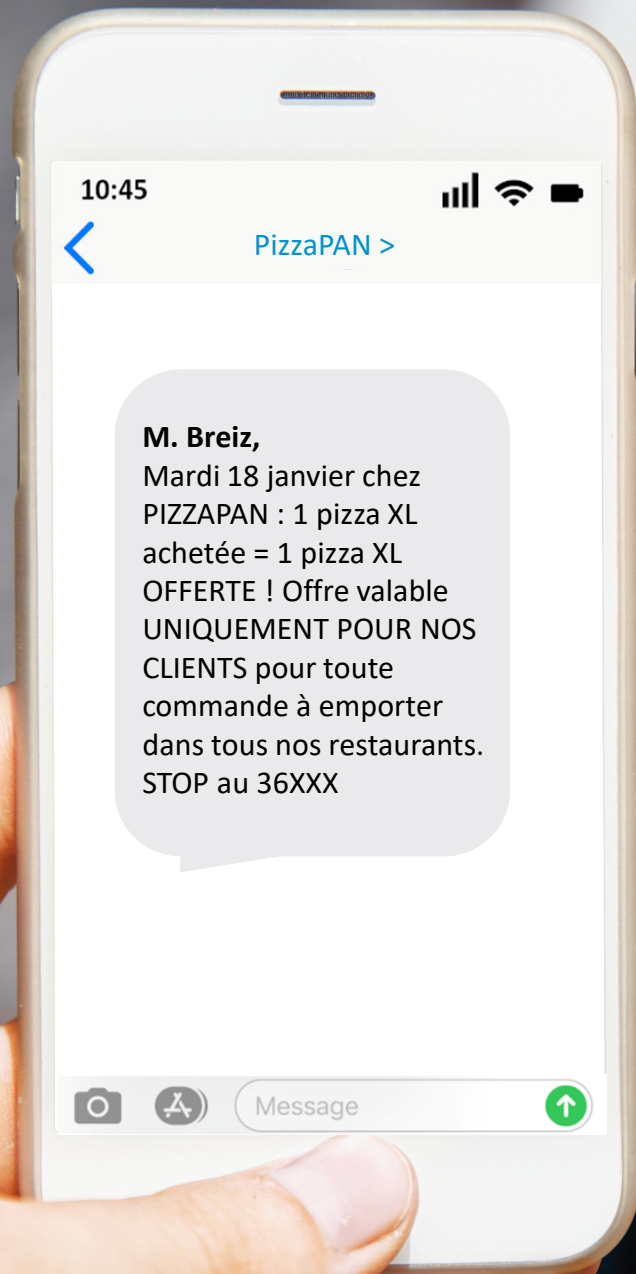
- ✓ Le mobile a prouvé son efficacité pour générer du trafic en point de vente : suite à la réception d'une publicité sur leur mobile, 58% se rendent en point de vente (Sources Les Echos).
- ✓ Aucune connaissance technique n'est nécessaire et quelques minutes suffisent pour préparer et diffuser sa campagne.



Offre commerciale / E-commerce

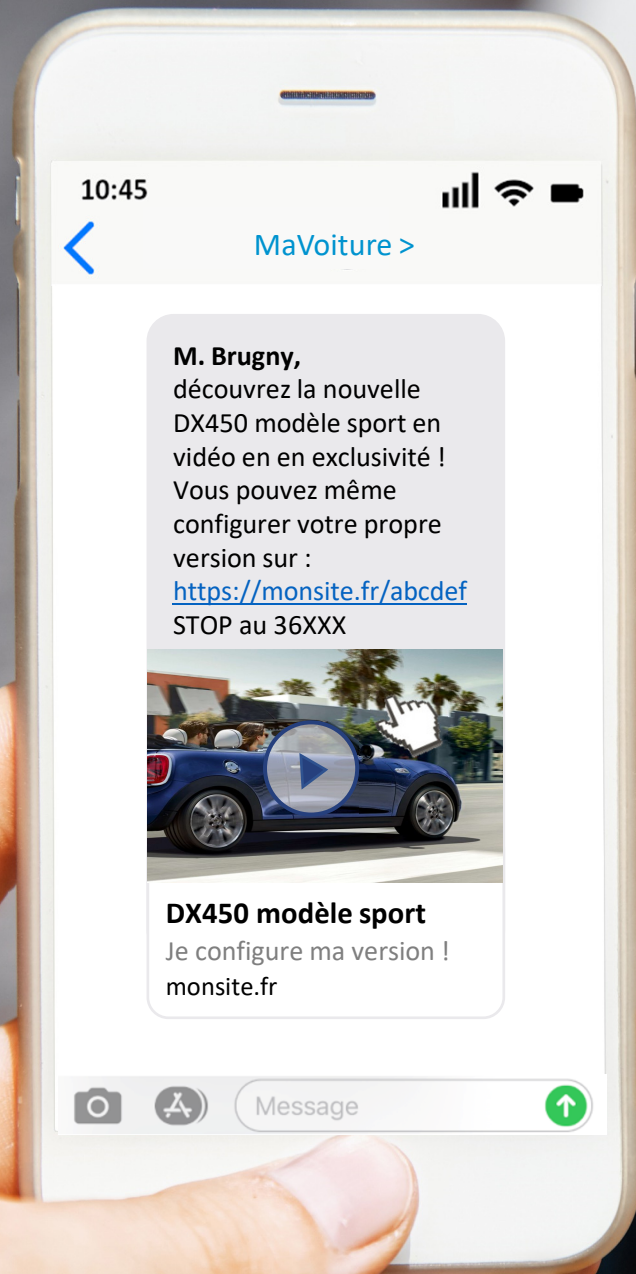
- ✓ Parfait pour augmenter votre CA ponctuellement (pendant une période de forte activité ou à l'inverse, pendant une période creuse).
- ✓ Préparez une offre valable uniquement pour vos clients (ils doivent se sentir privilégié !).
- ✓ Offre exclusive WEB (mais vous pouvez tout à fait prévoir le même type d'offre exclusivement pour les achats en magasins).

Offre exclusive

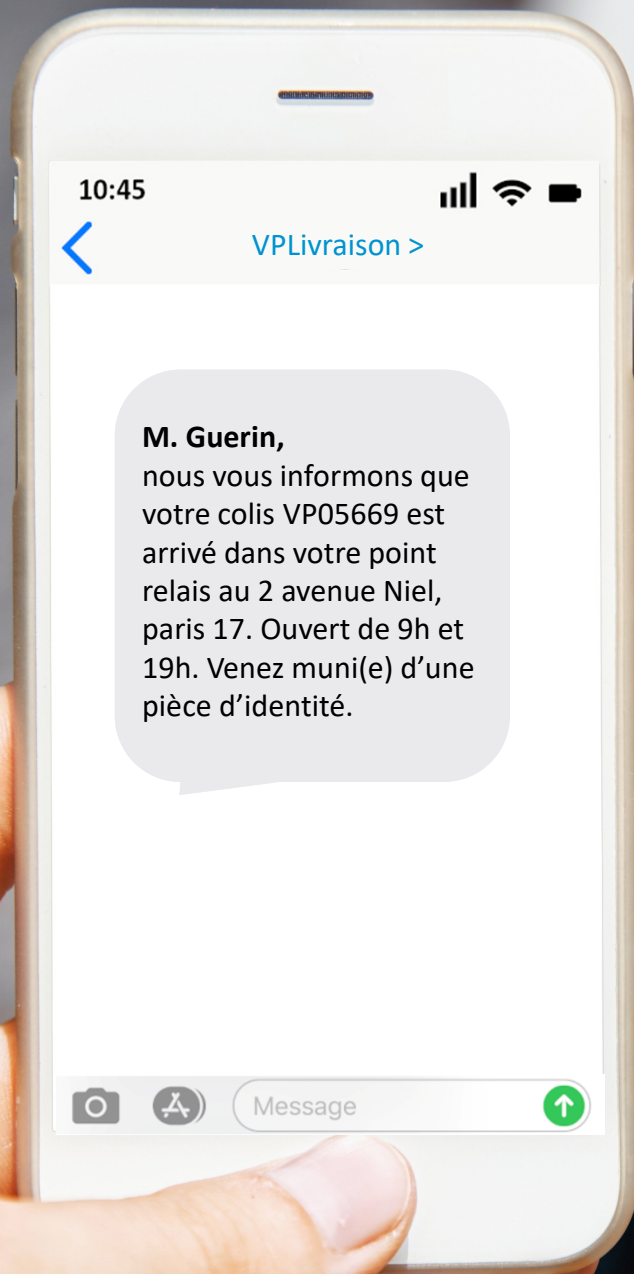


- ✓ Proposez une offre exclusive à vos meilleurs clients. Ils se sentiront privilégié et le ROI de vos campagnes n'en sera que plus efficace.
- ✓ Planifiez vos campagnes les jours les plus calmes dans la semaine.

Message vidéo



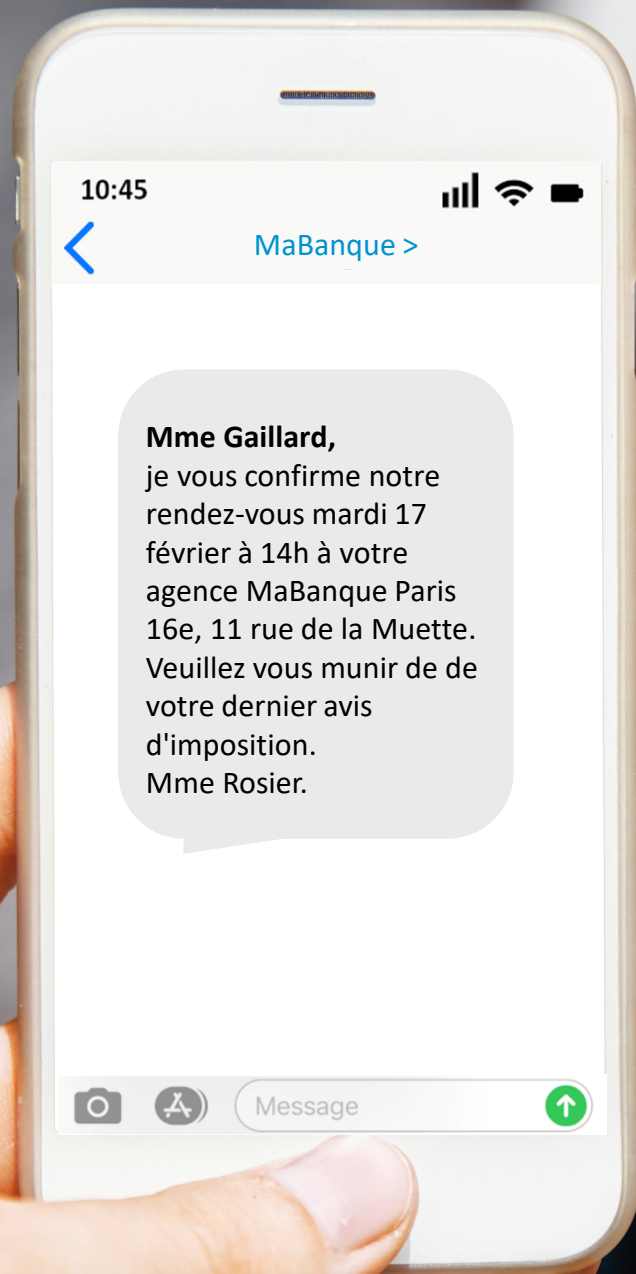
- ✓ Les vidéos n'ont jamais été autant plébiscité et apprécié par les consommateurs.
- ✓ Sur la landing page contenant la vidéo, proposez également la possibilité de configurer votre propre véhicule (ou un autre produit).



Notification de livraison / Colising

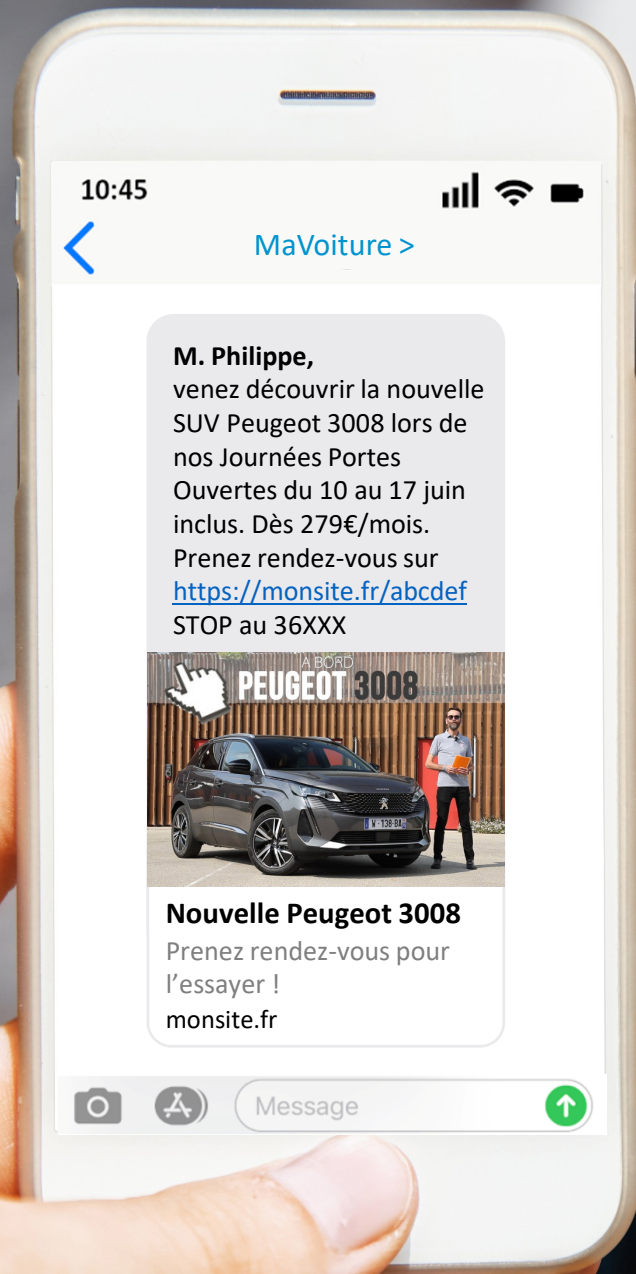
- ✓ Améliorez la satisfaction et l'expérience de vos clients.
- ✓ Vos clients récupèrent leurs colis plus rapidement.
- ✓ Vos colis passent moins de temps en point relais, votre réseau a donc la possibilité de gérer davantage de colis.

Rappel de rendez-vous



- ✓ Assurez-vous que vos clients seront bien présents (limiter les « no show »).
- ✓ Facilitez la gestion de vos plannings en vous laissant la possibilité de remplacer rapidement les rendez-vous annulés.

Invitation Journées Portes ouvertes



- ✓ Invitez vos clients et prospects à vos journées Portes ouvertes pour générer du trafic dans vos points de vente.
- ✓ Pour une meilleure expérience dans votre concession, proposez leur un rendez-vous personnalisé et pourquoi pas un essai de véhicule .

Dons / Associations caritatives



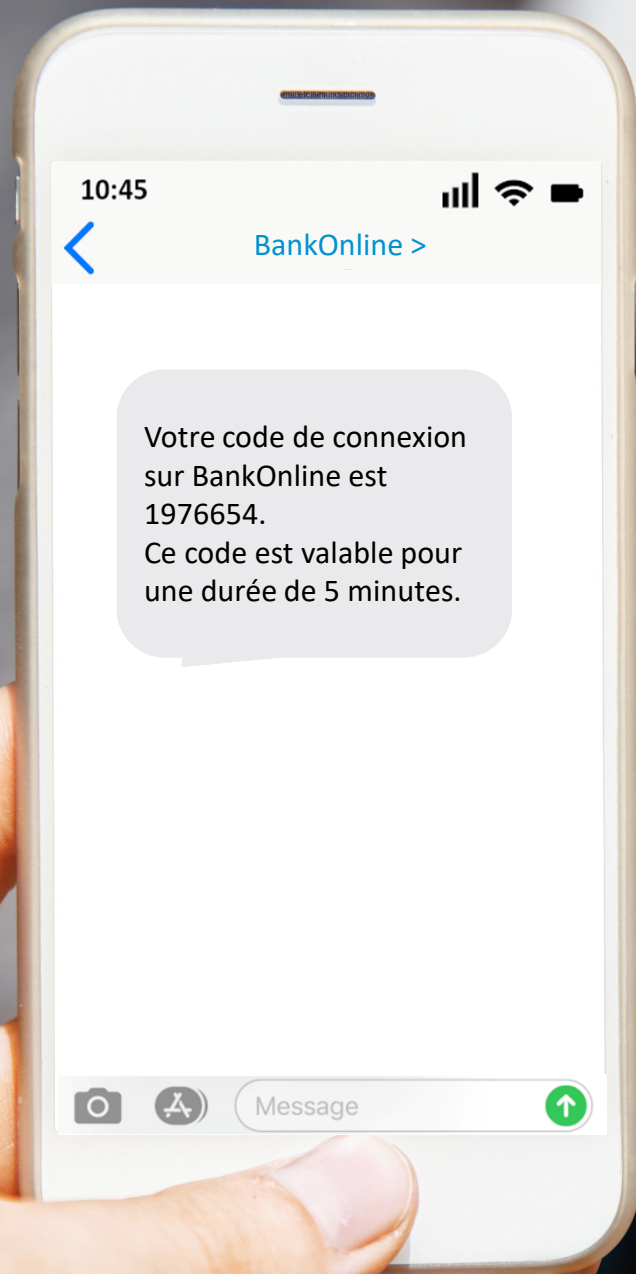
- ✓ Proposez des montants pour incitez les donateurs potentiels.
- ✓ Utilisez un lien vers une page de paiement sécurisé.
- ✓ Transformez un maximum de promesses de dons en dons.

Joyeux anniversaire !



- ✓ Une petite attention qui sera à coup sur appréciée par vos clients !
- ✓ Message à envoyer je jour J ou à J-7 (en mettant une date limite de dépense pour profiter de l'offre).
- ✓ Souhaitez également l'anniversaire des enfants de vos clients si vous en avez dates anniversaire.
- ✓ L'anniversaire est une occasion particulièrement intéressante pour une marque car il est fort probable qu'une dépense se profile (avec une somme d'argent offerte par sa famille ou amis).

Authentification double facteurs (2FA)



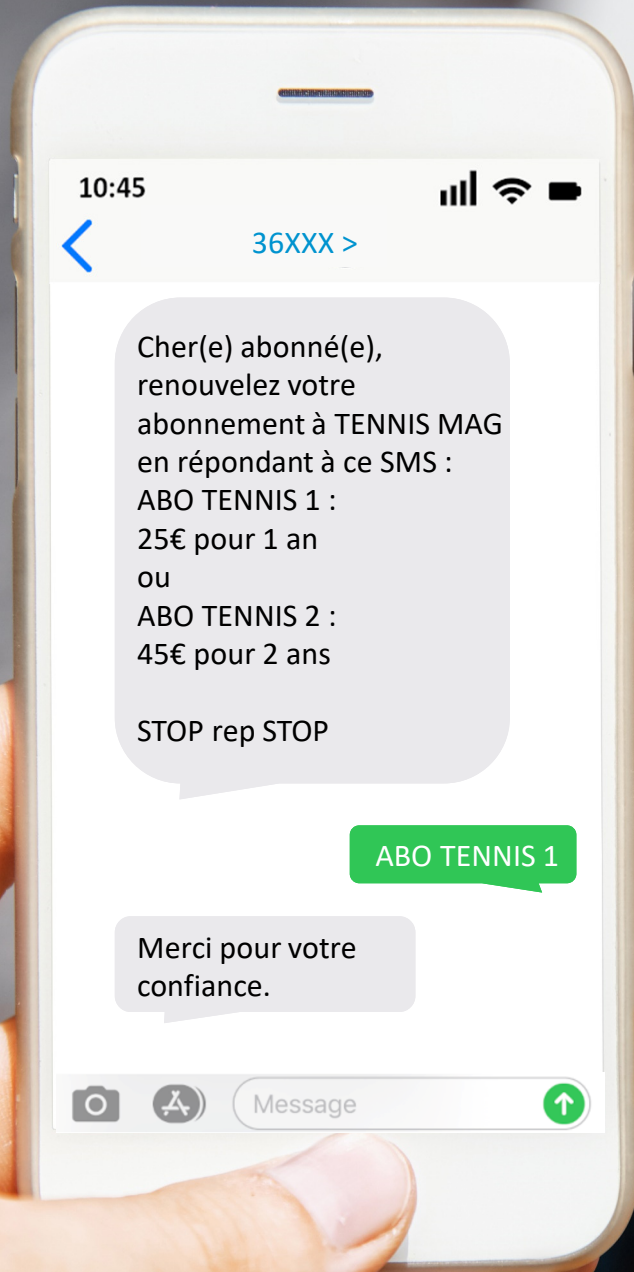
- ✓ Vos clients sont protégés contre les accès frauduleux.
- ✓ En effet, si le fraudeur est en possession du mot de passe de connexion, il ne possède probablement pas le téléphone mobile de votre client et ne recevra donc pas le code d'accès par SMS.

Détection de lead



- ✓ Générez rapidement des leads et/ou des projets grâce au SMS. Vos contacts répondent via un mot clé (ici CASTO).
- ✓ Une simple réponse SMS est souvent bien plus efficace qu'un formulaire.
- ✓ N'hésitez pas à tester votre campagne au préalable pour estimer le taux de réponse et ainsi être en capacité de gérer rapidement toutes les demandes lors de votre campagne principale.

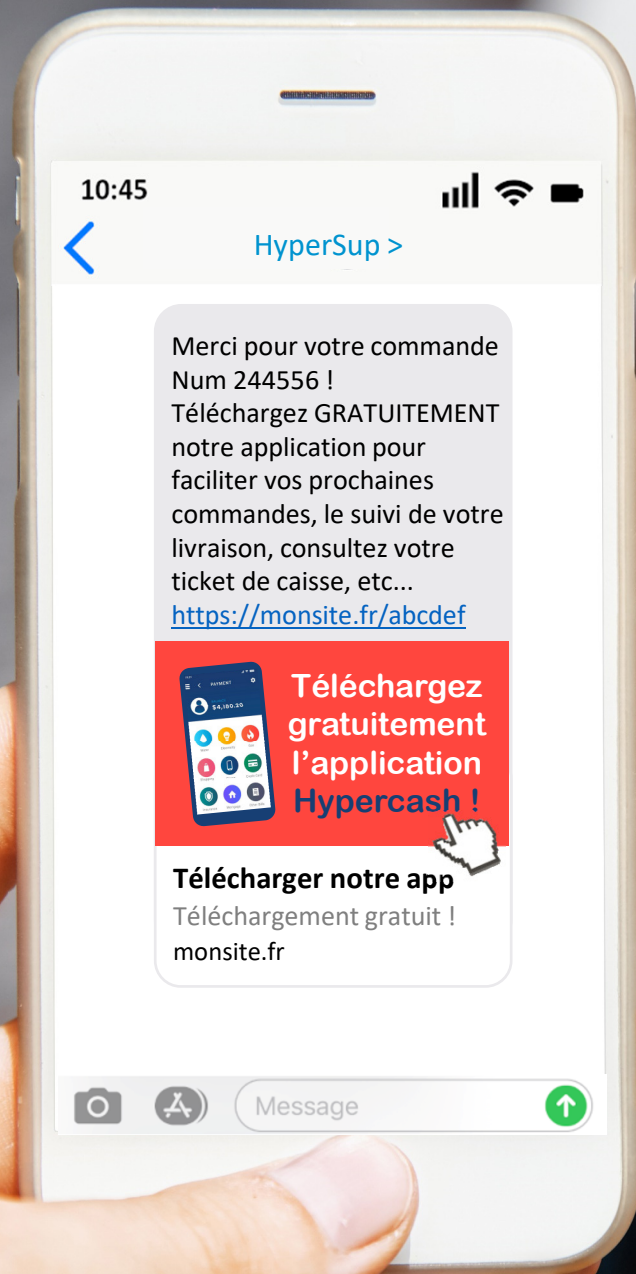
Renouvellement d'abonnement



- ✓ Renouvelez facilement vos abonnements ou cotisations dans un délai très court.
- ✓ Jusqu'à 50% de réabonnement en moins de 48h (constaté dans le domaine de l'assurance).
- ✓ Particulièrement efficace pour renouveler des abonnements de faibles montants.

Inciter au téléchargement de son application

- ✓ Si votre souhait est d'encourager le téléchargement de votre application mobile, le SMS sera un parfait atout pour inciter vos contacts à le faire.



Enquête de satisfaction



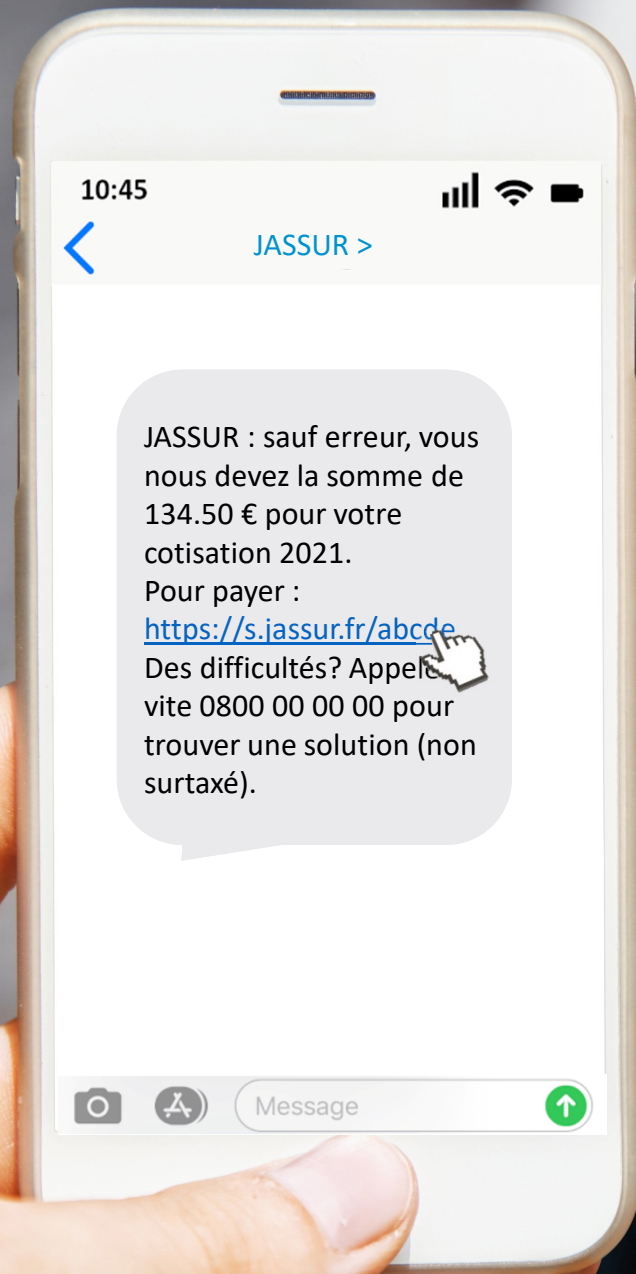
- ✓ Très efficace pour vos enquêtes de satisfaction à chaud ou à froid.
- ✓ Vos clients peuvent y répondre quand ils sont disponibles.
- ✓ Privilégiez un lien court personnalisé (avec votre domaine) pour rassurer vos clients à les inciter à cliquer et participer.
- ✓ Posez 3 à 4 questions maximum pour optimiser les taux de réponses.

Fiche contact de son nouveau conseiller

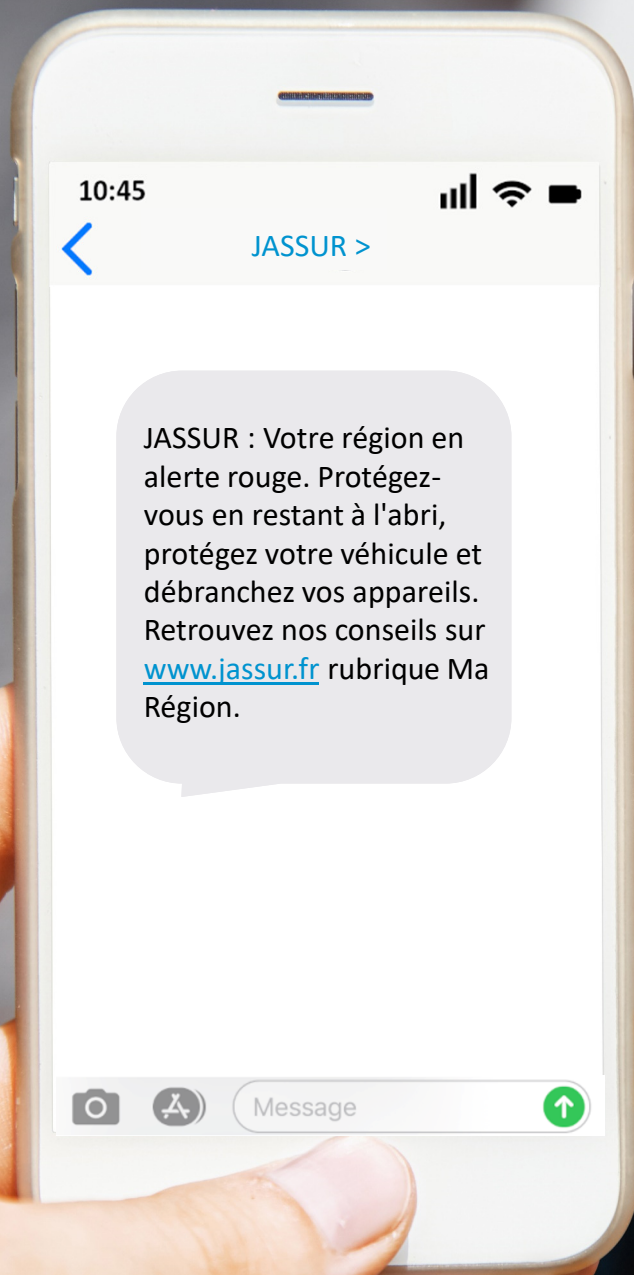


- ✓ Envoyez les coordonnées du conseiller de vos clients par SMS pour qu'il ne le découvre pas d'eux même sur leur interface client ou lors d'un passage en agence.
- ✓ Assurez-vous que ses coordonnées soient bien présentes sur leur mobile en proposant le téléchargement d'une Vcard.

Relance de cotisation impayée

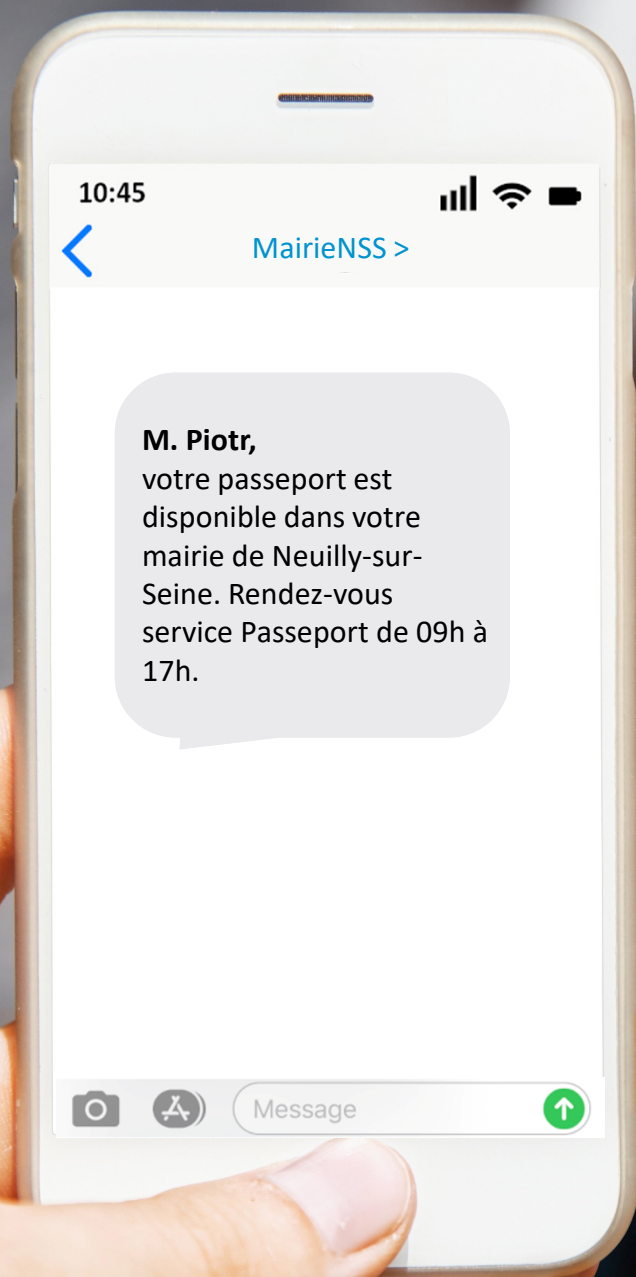


- ✓ Permet d'automatiser la relance et le paiement d'un grand nombre de créances.
- ✓ Permet de proposer une alternative au paiement en cas de difficulté du sociétaire.
- ✓ Améliore l'expérience client car très souvent, le non paiement d'une cotisation relève d'un simple oubli.



Alerte météo

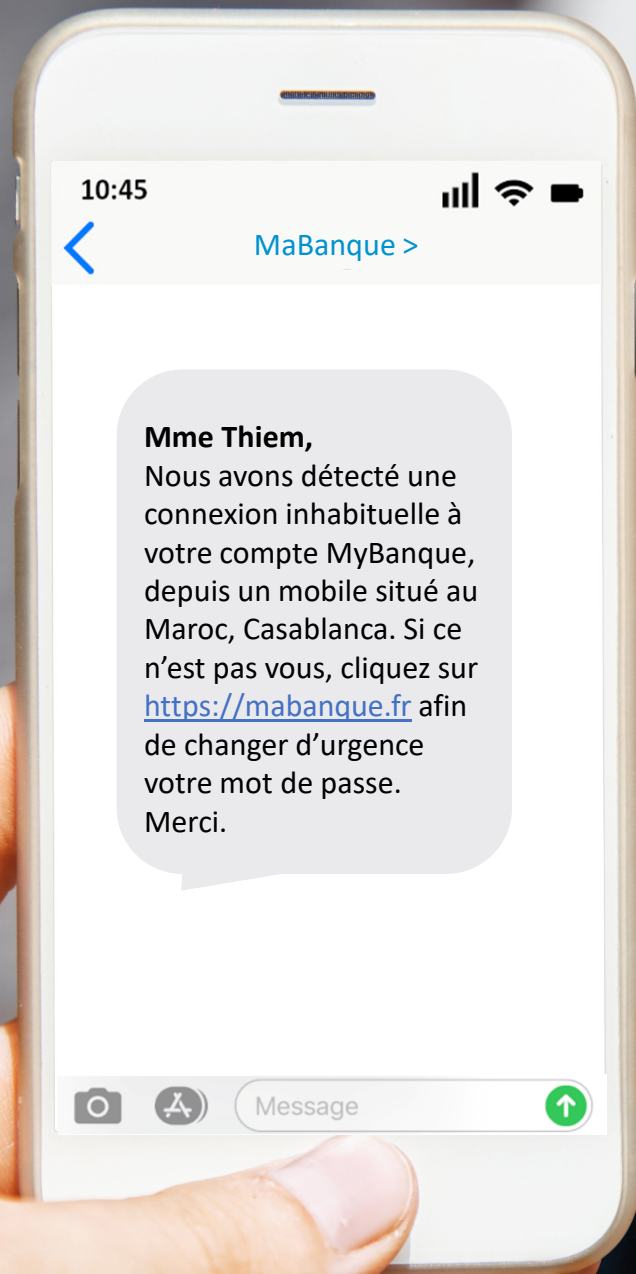
- ✓ Diffusion de l'alerte très rapide grâce à nos grandes capacités de routage (>1 million de SMS/heure).
- ✓ Mobile toujours à proximité de son propriétaire d'où une consultation quasi immédiate du message (jusqu'à 98% des SMS consulté moins de 3 minutes après réception).
- ✓ Gagnant/Gagnant : l'assuré évite un sinistre et apprécie la démarche de son assureur. L'assureur aura moins de sinistres à couvrir.
- ✓ Aussi utilisé par des mairies, régions ou préfetures pour alerter leurs administrés.



Disponibilité d'une pièce d'identité

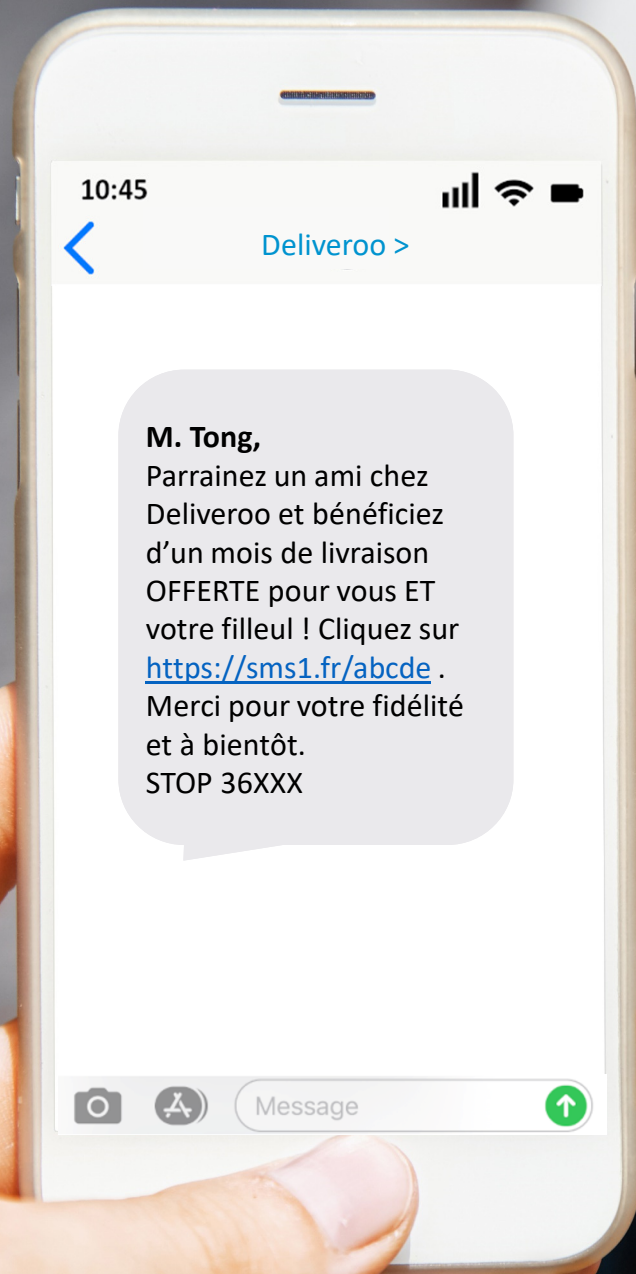
- ✓ Limitez les attentes inutiles au sein de votre mairie.
- ✓ Facilitez la vie de vos administrés en les prévenant par SMS de la disponibilité d'un passeport, d'une carte d'identité ou tout autres documents administratifs.
- ✓ Profitez-en pour rappeler les horaires et éviter les présentations de vos administrés pendant les horaires de fermeture.

Alertes en cas de tentatives de fraude



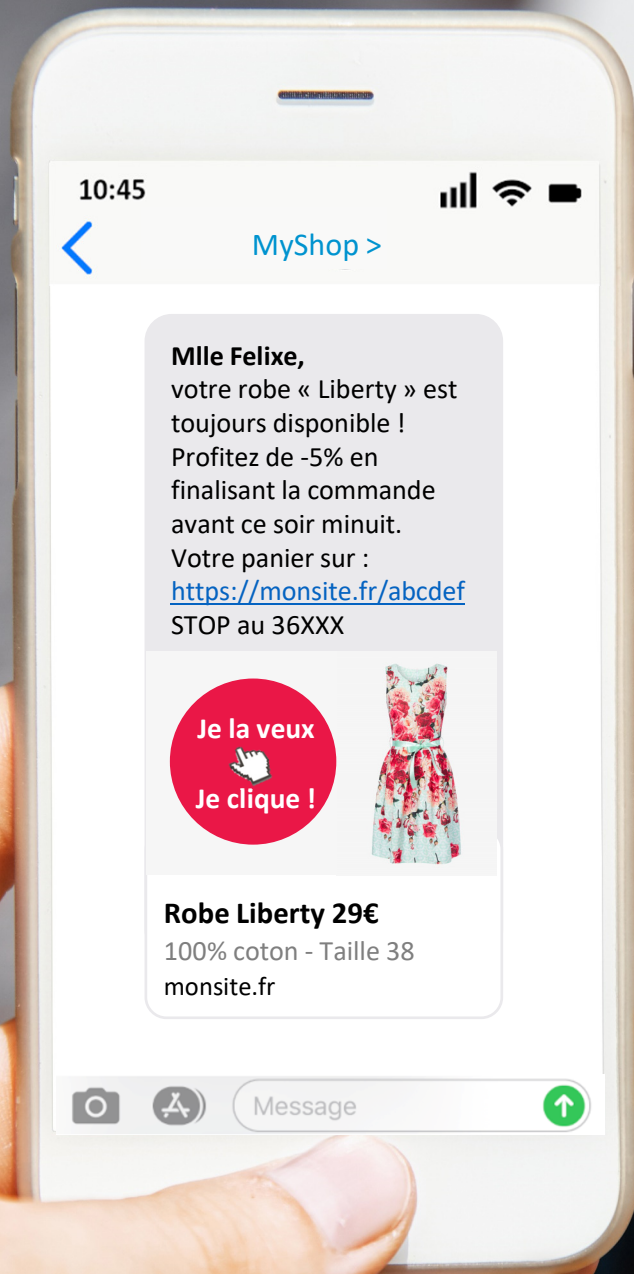
- ✓ Protégez vos clients de connexion frauduleuse.
- ✓ Ils reçoivent une alerte par SMS lors d'une connexion à leur compte en ligne qui semble frauduleuse (ici depuis l'étranger par exemple).

Offre de parrainage



- ✓ Préparez une offre avantageuse pour les 2 parties (le parrain et le filleul).
- ✓ Le gain pour le parrain peut être financier ou matérialisé par un jeu concours.
- ✓ Le coût d'acquisition client via une campagne de parrainage est généralement beaucoup plus faible en comparaison avec les autres canaux.

Re-marketing / Abandon de panier



- ✓ Plus efficace que l'email car vos contact reçoivent et lisent leur message de façon quasi instantanée (pas de boîte spam).
- ✓ La nouvelle fonctionnalité de prévisualisation de lien permet d'afficher l'image du produit au sein du SMS.
- ✓ D'un clic , ils arrivent directement sur leur panier. Le passage de commande en est facilité.

Pourquoi lancer votre prochaine campagne SMS avec MediasFlow :

MediasFlow est une plateforme intelligente de Mobile Messaging, **100% made in France**. Nous proposons aux entreprises et administrations de toutes tailles des solutions de diffusion de SMS, Rich SMS, RCS, WhatsApp Business et des Chatbots intelligents. L'accès à nos solutions se fait via une plateforme SaaS intuitive avec de très grandes capacités de diffusion et des API sécurisées et robustes. Nos équipes d'experts en Mobile Messaging interviennent également sur des projets conversationnel sur-mesure en mode projet.

➔ **Rendez-vous sur www.mediasflow.com**

Téléchargez nos autres Livres blanc !



Livre blanc SMS

11 bonnes pratiques à respecter pour réussir sa campagne SMS, Chiffres du marketing mobile, Atouts du SMS, Respect du RGPD, Exemples de SMS marketing et transactionnelles.

➔ **Rendez-vous sur <https://www.mediasflow.com/livre-blanc-sms>**



MediasFlow - Leader en Mobile Messaging : SMS, SMS enrichi, VMS, RCS, WhatsApp Business, Chatbot intelligent
www.mediasflow.com | contact@mediasflow.com

© 2020 Tous droits réservés

Contacts :



Direction Commerciale :

Martial TEOUL

m.teboul@mediasflow.com

+33 6 99 19 83 30



Direction Marketing & Produits :

Philippe ISRAEL

p.israel@mediasflow.com

+33 6 85 81 24 75

Droits d'utilisations :

Ce LookBook a été rédigé et mis en page par la société MediasFlow, qui en a la propriété exclusive. Il ne peut être reproduit, adapté, traduit, transformé, transféré, utilisé sur des sites web, blogs ou autres supports de diffusion, sans autorisation préalable de la société MediasFlow. Toute reprise partielle d'un ou plusieurs éléments cités dans ce livre blanc, doit comporter la mention « LookBook réalisé par MediasFlow » agrémenté d'un lien vers notre site www.mediasflow.com s'il s'agit d'une publication sur Internet. Les images et logos utilisés appartiennent exclusivement à leurs marques respectives.

Crédits photos et illustrations : **Freepik, Freepng**

