

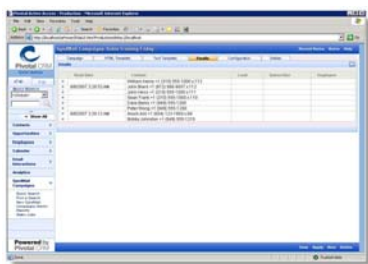
Pivotal® SyndMail

Optez pour l'e-marketing et envoyez des messages électroniques personnalisés à moindre coût à vos clients et prospects renseignés dans votre base de données Pivotal CRM

Pivotal SyndMail permet de cibler vos communications par l'envoi de messages électroniques personnalisés à vos clients et prospects.

Vous pouvez ainsi :

- **Intégrer en toute facilité Pivotal SyndMail** à votre base de données Pivotal CRM
- **Personnaliser vos emails** : les données de l'objet, de l'émetteur ou du contenu du message
- **Mesurer l'efficacité des campagnes** via un reporting et des analyses détaillées
- **Suivre** le nombre de clics, de messages lus et la constitution de "blacklists" pour chaque campagne
- **Créer des listes de diffusion** à l'aide de la fonction "liste statique" de Pivotal CRM
- **Automatiser, programmer et relancer** les campagnes d'e-mailing afin d'optimiser la prospection et la fidélisation de vos clients
- **Autoriser vos contacts** à gérer leurs préférences via un portail en libre accès qui leur est dédié.



A l'aide des fonctions de reporting de Pivotal SyndMail vous pouvez suivre les résultats de vos campagnes d'e-mailing et savoir qui a lu ou non vos messages

Pivotal SyndMail est une solution complète d'e-mailing vous permettant de segmenter vos publics-cibles, leurs envoyer des messages électroniques personnalisés et d'analyser les retombées de vos campagnes.

Module complémentaire de Pivotal CRM, compatible avec les plates-formes Windows et Rich-Client, Pivotal SyndMail s'adresse aux spécialistes du marketing souhaitant créer des listes de contacts segmentées à partir de leur base de données Pivotal CRM et envoyer des messages ciblés au format HTML et Texte à leurs clients et prospects. Pivotal SyndMail offre des fonctions en libre-service de gestion de profils, de désabonnement et de suivi des envois, permettant d'automatiser les tâches fastidieuses de gestion des listes, d'envoi et de suivi des e-mails.

Optimiser vos opérations d'e-mailing

L'e-mail marketing est la méthode la plus rentable pour envoyer des messages en très grand nombre. Il donne les meilleurs résultats quand il vise des clients et prospects dits "qualifiés", ayant acceptés de figurer sur une liste de diffusion ou ayant donné leur accord pour être contactés par e-mail. Il est vrai que la plupart des entreprises rencontrent des difficultés quand à la gestion de ces préférences et l'automatisation des actions de communication, il est donc primordial d'être équipé d'un outil performant.

Pivotal Syndmail automatise les différentes tâches d'organisation des opérations d'e-mailing, et permet aux spécialistes du marketing de faire des économies de temps et de ressources. Disposant d'un enregistrement complet de chaque campagne e-mail depuis leur système Pivotal CRM, ils peuvent ainsi tout savoir sur le nombre de clics, de messages lus, et la constitution de "blacklists" pour chaque campagne.

Personnaliser et automatiser vos campagnes

Pivotal SyndMail offre des fonctionnalités e-mail extrêmement performantes et à moindre coût. Ainsi, les spécialistes du marketing peuvent se servir de la fonction "liste statique" de Pivotal CRM pour créer des listes segmentées selon les données démographiques ou les paramètres d'abonnement des clients, et lancer ensuite des campagnes via Pivotal SyndMail permettant l'envoi de messages pertinents et personnalisés à chaque contact. Ce type de campagnes est d'une importance capitale dans le cadre d'opérations marketing multiples du type promotion d'événements, lancement de nouveaux produits et services, opérations de fidélisation clients, etc. La solution SyndMail est évolutive et permet d'envoyer plus d'un million d'e-mails par campagne.

SyndMail vous offre également à la possibilité de programmer des campagnes récurrentes, comme l'envoi automatique de messages à des périodes précises tels les relances aux clients perdus ou celles proposant vos produits et services. Les flux provenant de votre application Pivotal CRM peuvent également être utilisés pour déclencher des alertes sur des transactions via SyndMail.

Donner de la valeur à vos contacts

A une époque où les internautes ne cessent d'être sollicités par des messages non désirés, il devient essentiel de leur laisser le contrôle des e-mails qu'ils recevront et la possibilité de choisir s'ils veulent, ou non, figurer dans une liste de diffusion. Pivotal SyndMail permet aux clients et prospects de paramétrer leurs préférences à cet égard. Ils peuvent ainsi préciser s'ils souhaitent ou non recevoir certains e-mails et gérer les données les concernant. Vous avez ainsi l'assurance de la pertinence et de l'actualisation de votre base de données Pivotal CRM. SyndMail facilite l'envoi de messages conformes à la réglementation en matière de respect de la vie privée et de lutte contre les messages indésirables : il suffit en effet d'inclure dans chaque message une option « opt-out » pouvant être activée d'un simple clic si le destinataire ne souhaite plus recevoir d'emails non désirés.

Mesurer les retours de vos campagnes

A la différence des envois postaux, l'e-marketing via Pivotal SyndMail va au-delà du simple "push-mail" et vous permet d'organiser et de suivre électroniquement toutes vos campagnes.

Vous pouvez ainsi visualiser l'ensemble du cycle d'une campagne d'e-mailing et consulter, en détail, les informations relatives à chaque contact, telles que le nombre de messages reçus par un contact, ses préférences et l'option d'abonnement ou de désabonnement qu'il a choisie. De même, SyndMail permet d'accéder aux données de reporting d'une campagne et de connaître, entre autres, le nombre de messages lus, de taux de clic, de rejet ou d'erreur.

Enfin, SyndMail permet aux spécialistes du marketing de suivre les retombées de leurs campagnes en termes de chiffre d'affaires ou encore, de mesurer l'impact des ventes potentielles ou réalisées générées par leurs campagnes de e-marketing.

Une solution profitable à toute l'entreprise

Accessible directement via Pivotal CRM, la fonctionnalité "e-mailing" de SyndMail sera aussi appréciée par les collaborateurs des services Commerciaux, Support Technique et Marketing, qui tireront pleinement parti de sa simplicité d'utilisation. Ainsi l'équipe Marketing utilisera SyndMail pour ses opérations d'e-marketing, tandis que les commerciaux pourront envoyer des messages de relance personnalisés à leur base de prospects et le support technique des alertes ou annonces à leurs clients. A chaque fois, la fonction "liste statique" de Pivotal CRM facilite la segmentation et permet un suivi efficace des résultats.

Caractéristique	Description
Intégration à Pivotal CRM	Accédez directement à vos listes de diffusion e-mail et aux réponses reçues depuis la base de données Pivotal CRM.
Listes de diffusion	Créez des listes de diffusion à l'aide de la fonction "liste statique" de Pivotal CRM.
Automatisation des campagnes	A chaque interaction, enrichissez progressivement les profils de vos suspects ou prospects puis définissez les critères permettant l'attribution automatique d'un niveau de qualification. Les leads ainsi renseignés pourront être enrichis au fur et à mesure grâce aux informations recueillies lors des campagnes automatiques ou intégrer directement le processus de suivi des affaires en cours par les commerciaux.
Balises de fusion	Automatisez, programmez et relancez les campagnes d'e-mailing afin d'appuyer les processus commerciaux et les opérations de fidélisation clients. Elles favorisent l'envoi de messages au moment le plus opportun ou la programmation d'envois différé.
Personnalisation	Personnalisez les e-mails dont la ligne de l'objet, le corps du message ou les informations relatives à l'émetteur.
Reporting	Accédez à une analyse détaillée et au rapport des réponses et interactions clients. Vous pouvez ainsi suivre les taux de lecture, de clics et de rejets pour chaque campagne.
Suivi des rejets / Constitution de "blacklist"	Pivotal SyndMail est doté d'un moteur de traitement des e-mails rejetés permettant le suivi des désabonnements et des adresses incorrectes.
Gestion des préférences	Donnez aux clients et visiteurs de votre site Internet la possibilité de se connecter en toute sécurité et de gérer leurs préférences, leur profil et leurs paramètres d'abonnement/désabonnement.
Variété des formats	Envoyez vos messages au format HTML ou Texte.
Pièces jointes	Attachez des documents aux messages envoyés lors des campagnes d'e-mailing
Modèles-types	Offrez la possibilité à votre équipe Marketing de concevoir des modèles-types d'e-mails afin de garantir la cohérence de votre marque dans vos messages.
Adresse dynamique de l'expéditeur	Personnalisez l'adresse émettrice de vos campagnes e-mailing et augmentez le taux d'ouverture de vos messages électroniques. Les destinataires ont en effet tendance à davantage ouvrir un message émanant d'une personne plutôt que ceux en provenance d'une adresse générique du type « ventes@société.com. »

En savoir plus sur Pivotal® SyndMail

Pour plus d'informations sur l'aide que Pivotal SyndMail peut apporter à votre entreprise pour exploiter pleinement le potentiel de communication à moindre coût par e-mailing, appelez-nous dès aujourd'hui au +33 1 44 34 46 15 ou rendez-vous sur www.PivotalCRM.fr.