La Mode est à Vous

Mes campagnes SMS et E-mail en un clic : quand prêt-à-porter rime avec prêt à envoyer !

Témoignage client

Des robes aux manteaux en passant par les chaussures, La Mode est à Vous (LMV), entreprise toulousaine fondée il y a quinze ans, est aujourd'hui incontournable dans le prêt-à-porter féminin. Pour offrir aux clientes un service sur mesure, la mise en place d'une plate-forme de routage multicanal robuste était indispensable. Explications d'un mariage réussi avec Netmessage.

> *"Même sans faire de demande précise, je reçois toujours des conseils de Netmessage sur nos futures campagnes, ce qui me permet d'affiner mes envois et de gagner en délivrabilité"*
>
> Julie LOURSEAU,
> Responsable Marketing et Communication
> chez La Mode est à Vous

Site e-commerce de La Mode est à Vous : lmv.fr

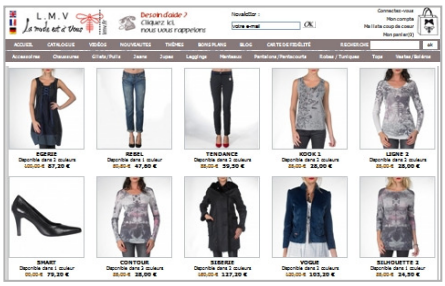
Pouvoir envoyer des newsletters par E-mail et des offres par SMS sans attendre des heures ! La Mode est à Vous, véritable créateur et précurseur dans la mode féminine, a récemment dû revoir sa plate-forme de routage. *« Avec nos 90 boutiques et notre site e-commerce, nous devons utiliser des solutions performantes pour lancer nos campagnes »*, explique Julie Lourseau, Responsable Marketing et Communication chez La Mode est à Vous.

Une mise à jour technique nécessaire

Problème pour charger un fichier client, plantages récurrents, manque de soutien lors des nouvelles campagnes… Il y a un peu plus d'un an, La Mode est à Vous utilisait des solutions différentes de celles proposées par Netmessage. *« Avec l'augmentation de notre activité, notre partenaire a vite montré ses limites techniques. Il fallait parfois plusieurs heures pour envoyer une simple newsletter. Il fallait donc réagir »*, confie Julie Lourseau. En septembre 2010, direction le salon e-commerce à la Porte de Versailles pour trouver un nouveau prestataire. *« Aucune offre ne nous a paru intéressante. Les prix étaient prohibitifs et les outils ne correspondaient pas à nos besoins. Après cette convention, nous avons été contactés par Netmessage. Ils étaient les seuls à véritablement pouvoir adapter leurs solutions à nos besoins, avec SMS Push Pro et Email Push Pro »*, souligne Julie Lourseau. Il faut dire que le cahier des charges était précis : une application ergonomique, simple d'utilisation, une hotline compétente, un service clients réactif pour gérer les campagnes, une capacité à délivrer les messages rapidement tout en conservant une bonne déliverabilité. En juin 2011, les premiers tests, effectués sur l'envoi d'une newsletter, ont été concluants.

Une plateforme aux avantages indiscutables

Depuis l'adoption de cette nouvelle plateforme de routage multicanal, la productivité de La Mode est à Vous est en croissance constante. Idée principale : l'innovation… et aussi l'efficacité ! En effet, à toute heure et en toute autonomie, la solution de Netmessage offre un débit sortant de 250 000 SMS et e-mails par heure, sans dégrader la délivrabilité des messages. *« Aujourd'hui, tout est envoyé en quelques minutes ! Un seul format de fichier est nécessaire pour générer nos campagnes. Pour nos opérations de promotions en novembre dernier, nous avons envoyé 115 000 e-mails et 80 000 SMS comme une lettre à la Poste ! De plus, on accède en temps réel aux rapports de campagnes pour connaître les taux d'ouvertures, de clics et de réactivité de nos clients et prospects Avec aussi, la possibilité d'extraire facilement des données d'un fichier client pour segmenter les bases et faire un nouvel envoi sur les destinataires ayant ouverts, cliqués, etc…»*, se réjouit Julie Lourseau.



Un premier bilan positif

De la rapidité d'implémentation à la souplesse de la solution en passant par la disponibilité des équipes techniques, Netmessage semble avoir résolu les principaux soucis de La Mode est à Vous dans le domaine du routage multicanal. *« Le service clients, la hotline et les commerciaux de Netmessage sont très réactifs et toujours à l'écoute. Il n'y a pas d'abonnement ni d'investissement de départ avec leurs solutions. Tout est facturé à la consommation, ce qui est idéal au quotidien. Même sans faire de demande précise, je reçois toujours des conseils de Netmessage sur nos futures campagnes, ce qui me permet d'affiner mes envois et de gagner en délivrabilité »*, conclut Julie Lourseau.

Fiche d'identité

- **Nom :** La Mode est à Vous
- **Siège :** Toulouse
- **Activité :** Vente prêt-à-porter pour femmes
- **Site internet :** www.lmv.fr
- **Nombre de boutiques :** 90
- **Effectif :** > 500 salariés

Qu'est ce que la déliverabilité ?

La déliverabilité correspond à la capacité d'acheminer un email dans la boite de réception de vos destinataires (plutôt que dans la boîte de courrier indésirable/spam). Le durcissement des règles d'acceptation de messages par les F.A.I implique une structure maîtrisée des solutions de routage, et un suivi des adresses IPs de plus en plus précis. Netmessage adapte régulièrement son infrastructure technique afin de répondre aux exigences de ces F.A.I, toujours dans le but d'optimiser la déliverabilité de vos campagnes.

Livre blanc sur la Déliverabilité

Télécharger notre livre blanc sur l'optimisation de la deliverabilité de vos campagnes sur http://www.netmessage.com /solutions-emailpro.php

Contact : Philippe ISRAEL - pisrael@netmessage.com - 01 83 77 59 01 - www.netmessage.com - blog.netmessage.com