ÉTUDE DE CAS

MARKETING DIGITAL TECHNIQUE

THE SWISS PEAK

AGENCE DE MARKETING DIGITAL

2024

CRÉATION D'UN SCÉNARIO DE MARKETING AUTOMATION ONBOARDING CLIENT

THE SWISS PEAK

1. Introduction
2. Problématique
3. Solution
4. Résultat
5. Conclusion

CONTEXTE & OBJECTIF

Contexte : Notre client, un e-shop passionné par la vente de tartes artisanales surgelées, cherchait à renforcer sa relation avec ses nouveaux visiteurs et à les convertir en clients fidèles et engagés.

Objectif : Développer un scénario d'activation de lead (onboarding) via la marketing automation pour accueillir chaleureusement les nouveaux inscrits, les éduquer sur la qualité et l'authenticité des tartes et ses composants, et encourager leur premier achat.

THE SWISS PEAK © 2024

DÉFIS & BESOINS SPÉCIFIQUES

Défis : Face à un marché concurrentiel, notre client devait se démarquer et convaincre les nouveaux leads de la supériorité gustative et de la qualité de ses produits artisanaux surgelés.

Besoins spécifiques : L'entreprise avait besoin d'une stratégie efficace pour communiquer sa passion pour la pâtisserie artisanale, partager l'origine des ingrédients et la méthode de préparation, des recettes d'accompagnement, et offrir une expérience engageante dès le premier contact.

MISE EN OEUVRE & STRATÉGIE

Stratégie de marketing automation pour l'onboarding : Un scénario d'onboarding par email a été mis en place pour initier les nouveaux leads au monde et à la marque de notre client. Ce scénario comprenait : *un email de bienvenue*, *une série éducative sur les produits* et *un e-mail d'incitation à la commande*.

Implémentation et Suivi : Une fois le programme d'onboarding activé, nous avons commencé à mesurer l'interaction avec chaque email (taux d'ouverture, clics, et conversions) pour optimiser continuellement le parcours d'activation des leads.

E-mail de bienvenue : Présentation de notre client, de sa mission de promouvoir l'artisanat culinaire et de l'importance de choisir des ingrédients de qualité.
Série éducative sur les produits : Des emails décrivant les différentes variétés de tartes, les histoires derrière chaque recette, et les techniques artisanales utilisées pour leur préparation.
E-mail d'incitation à la commande : Un email offrant un code promo exclusif pour le premier achat, soulignant l'opportunité de goûter à la différence artisanale avec un avantage de bienvenue.

THE SWISS PEAK © 2024

AMÉLIORATION & COMPARAISON

Augmentation des taux de conversion : Dans les 8 semaines suivant le lancement de la campagne, notre client a observé une augmentation de 67% du taux de conversion des nouveaux leads en clients, par rapport aux méthodes précédentes.

Engagement accru : Les emails d'onboarding ont enregistré des taux d'ouverture et de clic significativement supérieurs à la moyenne du secteur, indiquant un intérêt marqué pour le contenu partagé et l'offre de notre client. .

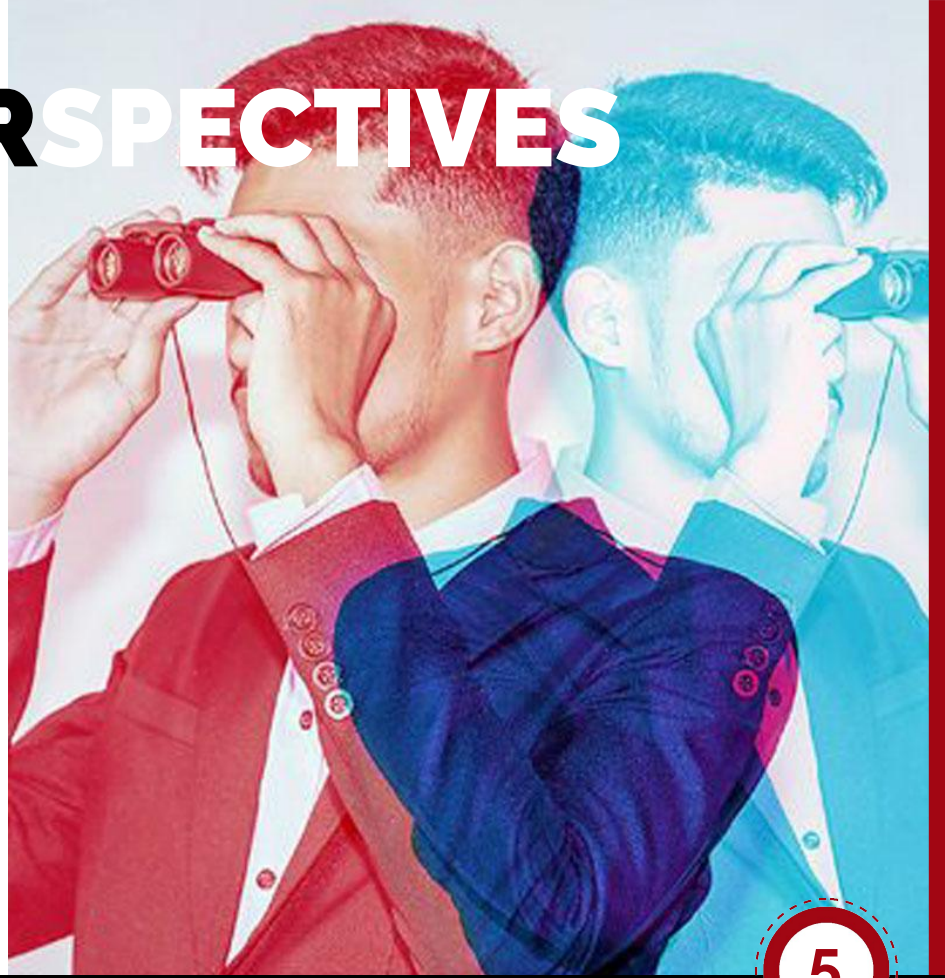
Réactions Positives : Les retours des nouveaux clients ont mis en évidence leur appréciation de découvrir l'artisanat derrière les tartes, renforçant leur connexion émotionnelle avec la marque et leur intention de réachat.

THE SWISS PEAK © 2024

SYNTHÈSE & PERSPECTIVES FUTURES

Synthèse : L'implémentation d'un scénario de marketing automation d'activation de lead a transformé l'approche d'accueil de notre client, permettant d'établir une relation forte dès le premier contact, d'éduquer sur la qualité et l'authenticité des produits, et de stimuler les ventes.

Perspectives futures : Encouragé par ces résultats, notre client nous a demandé de créer d'autres scénarii via la marketing automation afin d'explorer des opportunités de cross-selling avec des produits complémentaires.



THE SWISS PEAK © 2024

VOUS VOULEZ ÊTRE PLUS EFFICACE DANS LA GESTION DE VOS SCÉNARII DE MARKETING AUTOMATION ?

FAITES CONFIANCE À THE SWISS PEAK

2024

REJOIGNEZ LES SOMMETS

CONTACT.

Prise de RDV!

Location
Avenue de Beaulieu 7
1004 Lausanne

Contact
info@theswisspeak.ch

Heures d'ouvertures
Lundi au vendredi
08h00 à 18h00

THE SWISS PEAK