

Le Groupe Europatours performe ses campagnes d'e-mailing avec Dolist

Le Groupe Europatours, réseau d'agences de voyages et autocariste, dresse un bilan de sa stratégie e-commerce et de sa collaboration avec Dolist, spécialiste de l'e-mail marketing.

Bordeaux, le lundi 14 septembre 2009 - Issue d'une rencontre sur le salon Top Résa 2007, la collaboration entre le Groupe Europatours, réseau d'agences de voyages, et Dolist, professionnel de l'e-mailing, a amplement porté ses fruits.



Une nécessaire optimisation des campagnes d'e-mail marketing

"Il y a environ 2 ans, nous tentions de développer notre stratégie d'e-mail marketing. Que ce soit en matière d'enrichissement de nos fichiers de contacts, de création ou d'envoi des messages, nous faisons tout en interne, de manière assez artisanale. Résultats : nous ne passions pas les filtres anti-spam, nos performances étaient très moyennes et notre image fortement impactée", explique François Greyer, Responsable E-Marketing au sein du Groupe Europatours.

Europatours cherchait donc un prestataire d'e-mail marketing capable de lui fournir à la fois un outil professionnel adapté et simple d'utilisation mais aussi des conseils avisés pour optimiser l'ensemble de ses pratiques. Les objectifs à atteindre étaient alors multiples : améliorer la délivrabilité des messages en boîte de réception, optimiser la collecte et la qualification des contacts, qualifier la base de données et générer du trafic sur le site Internet afin de booster les ventes.

De vrais résultats de performance

"Aujourd'hui, l'objectif est largement rempli pour Europatours puisque 99 % de nos messages aboutissent dans les boîtes de réception de nos 25 000 contacts et les taux d'ouvertures atteignent plus de 30 % contre moins de 10 % auparavant. Nous avons aussi remarqué une nette augmentation du trafic et des ventes sur notre site Internet et sur ceux de nos partenaires".

Pour arriver à ce niveau de performance, le Groupe Europatours, en collaboration avec le spécialiste Dolist, a mis en œuvre plusieurs types de bonnes pratiques. Au niveau de la base de données et de sa qualification :

- L'optimisation globale de la collecte des contacts
- La mise en place de coupons-réponse simples afin de qualifier les fichiers de contacts de manière non intrusive
- L'organisation d'un jeu-concours via la plateforme de Dolist facilitant l'ensemble de la mise en œuvre et des démarches légales
- L'intégration de Web Services (système d'échanges automatisés de flux de données) entre le site Internet et la plateforme de Dolist afin de relier les deux systèmes d'information

Concernant les envois :

- La limitation volontaire de la pression portée sur les contacts au profit d'une pertinence accrue des messages
- Le ciblage géographique des campagnes en fonction du lieu ou de l'aéroport de départ des voyages
- L'envoi séquentiel et étalé des messages, très bénéfique pour la délivrabilité

L'e-mail marketing au service de la relation client

Grâce à la plateforme de services de Dolist et à l'accompagnement de ses équipes, Europatours a réussi à développer, via le canal e-mail, une relation à long terme avec l'ensemble de ses clients et prospects.

"En tant qu'agent de voyage, on ne peut être que satisfait des retombées bénéfiques apportées par la collaboration avec Dolist. Les gains de temps et financiers sont loin d'être négligeables et la performance de nos campagnes comble nos attentes. De plus, la toute nouvelle version de la plateforme de gestion de campagnes d'e-mailing, très simple d'utilisation et très complète, permet même pour un novice en la matière de trouver facilement ses marques".

Dolist organise régulièrement des conférences sur les bonnes pratiques à mettre en œuvre en matière d'e-mailing. Pour en savoir plus : www.dolist.net

**Dolist au salon IFTM TOP RESA, Paris-Porte de Versailles,
du 22 au 25 septembre, stand B66**

Dolist sera présent sur le salon IFTM TOP RESA, stand B66, du mardi 22 au vendredi 25 septembre 2009.

Dolist accueillera tous les acteurs du secteur souhaitant développer leurs potentiels en matière d'e-mail marketing.

De nombreuses pistes sont possibles pour la mise en œuvre d'une stratégie d'e-mail marketing dans le secteur du tourisme, surtout pour une activité recoupant de forts besoins d'interaction et de fidélisation. Que ce soit pour débiter dans l'e-mailing, pour optimiser des campagnes ou être tout simplement conseillé, Dolist présente un panel de services répondant aux attentes des professionnels du tourisme.

A propos du Groupe Europatours

1929 - 2009 : Cela fait 80 ans que le Groupe Europatours partage avec ses clients sa passion du voyage. Fort de son réseau d'agences de voyages idéalement implanté sur le territoire Alsacien, de son département commercial au service des groupes, de son agence de voyages en ligne permettant de réserver 24h/24 7j/7 et de sa flotte d'autocars grand tourisme sans cesse renouvelée et modernisée, le Groupe Europatours se donne les moyens de poursuivre l'aventure. Depuis 2003, le Groupe Europatours est présent sur la toile Internet. Mais c'est fin 2007 que le Groupe a décidé de se lancer dans l'aventure de l'E-Commerce en créant sa première agence de voyages en ligne : europatours.fr. Avec plus de 1 300 séjours, circuits, hôtels, locations, vols, l'agence de voyages en ligne europatours.fr est devenue l'un des leaders du voyage sur Internet en Alsace.

Mise à jour quotidiennement, l'agence de voyages en ligne europatours.fr propose des nouveautés, des promotions, des vols, des dernières minutes au départ de Strasbourg, de Mulhouse, de Metz-Nancy, du Luxembourg, de Francfort et de tous les aéroports de France.

L'agence de voyages en ligne europatours.fr est un distributeur générique, proposant les offres de voyages de : FTI, Starter, Marmara, Thalasso n°1, Fram, Tourivac, ...

A propos de Dolist

Depuis sa création en 2000, Dolist, spécialiste de l'e-mail marketing, propose des solutions et services d'e-mailing et d'envoi de sms, facilement accessibles par Internet. Grâce à sa plateforme SaaS (Software as a Service) disponible 24h/24 et 7j/7, les annonceurs disposent en ligne de tous les outils nécessaires à la réalisation de leurs opérations d'e-mailing et sms. Dolist offre également une gamme complète de services, de la sous-traitance de prestations techniques au conseil en stratégie e-mail marketing. Des solutions technologiques sont fournies aux professionnels de la communication et du marketing direct pour le compte de leurs annonceurs.

Plus de 750 clients et annonceurs font confiance à Dolist : 64, Adidas, Altares, Budget, Ciel, Clairefontaine, Cofinoga, CRT Aquitaine, Cultura, Feu Vert, Fondation l'Abbé Pierre, FordRent, Fram, Hôtels Mercure, Infoflash, Sud-Ouest, Laboratoires Pierre Fabre, Lafuma, Logis de France, Marmara, Max Havelaar, Mediapart, NRJ Mobile, One Direct, Orange, Puma, RATP, Ravensburger, Reed Business, Sage, Société Générale, Solidays, Vocable, WWF...

Une croissance continue : CA de plus de 2,8 millions d'euros en 2008, soit une progression de + 98 % par rapport à l'année précédente.

Informations et actualités : www.dolist.net

Contacts presse

Carine Lennuyeux
Agence RP² Paris
+33 (0)6 84 10 73 02

carine.lennuyeux@rp-aucarre.com

Jean-Paul Lieux
Directeur associé de Dolist
+33 (0)6 89 84 22 52
jpl@dolist.net