

# Communiqué de presse

## Dolist au salon E-Marketing Paris 2015 : Focus sur la collecte & l'exploitation marketing des Data

Dolist sera présente au salon E-Marketing du 14 au 16 avril prochains, à Paris Porte de Versailles, Pavillon 7.1.

Bordeaux, le 2 avril 2015 – Dolist, spécialiste Data & E-mail Marketing, exposera sur le salon E-marketing Paris 2015, stand H21. La société animera également 2 conférences illustrées de cas clients sur les thèmes de l'exploitation marketing des données et les opportunités de collecte de contacts liées au multicanal.



### Le Data Driven Marketing vecteur de ROI

63% des entreprises ont pour objectif prioritaire de mieux connaître le comportement de leurs clients en 2015\*. Et pour cause ! Les premiers bénéficiaires sont clairement l'augmentation du chiffre d'affaires et de la fidélité client. Mais comment concrètement exploiter les données à disposition pour y parvenir ?

Alors qu'il est de plus en plus cher de générer des 1<sup>ères</sup> ventes, des mécaniques de « repeat business » peuvent facilement être mises en place pour générer davantage d'engagement et de revenus auprès des clients.

Dolist propose sur ce sujet, mardi 14 avril, une conférence riche en cas concrets pour illustrer ses recommandations avec des exemples de pratiques d'annonceurs tels qu'Avène, Millésima, GiFi, NRJ Mobile, Taxis G7 ou encore Bébé 9.

#### Exploitation des Data & Génération de ROI : les success stories qui vous inspirent

Conférence mardi 14 avril à 14h, salle 6

Zoom sur les pratiques à succès d'Avène, Millésima, GiFi, NRJ Mobile, Taxis G7 ou encore Bébé 9. Dolist vous propose des sources d'inspiration pour booster votre stratégie digitale en 2015 ! Passez à l'action et découvrez le potentiel de vos données pour développer votre business et fidéliser vos clients.

Augmentation de CA, hausse du panier moyen, du nombre de commandes par client, développement des ventes croisées...

Dolist vous offre un tour de table très opérationnel des opportunités à saisir dès aujourd'hui !

### Le multicanal ouvre les opportunités de collecte de futurs clients

La collecte de nouveaux contacts compte parmi les meilleures stratégies pour améliorer les résultats des entreprises françaises en 2015\*\*. Mais dans un contexte où les sources d'acquisition peuvent s'avérer coûteuses sans pour autant être efficaces et où les occasions de contacts entre marques et consommateurs se démultiplient, il est opportun de s'assurer de la légitimité des sources de captation et de la qualité des contacts générés.

D'autre part, si certains canaux peuvent souvent être optimisés, d'autres comme les réseaux sociaux ou les points de vente, restent sous-utilisés.

Dolist propose un bilan sur le sujet à l'occasion d'une prise de parole, mercredi 15 avril, basée sur les expériences de ses clients, comme celles d'Easy Cash, de Toshiba, de Vente du Diable ou de l'Institut du Monde Arabe.

#### Collecte cross-canal : les bonnes pratiques de ceux qui réussissent

Conférence mercredi 15 avril à 14h45, salle 3

Pour votre collecte de contacts, êtes-vous certain de miser sur les meilleurs canaux à votre disposition ? La qualité de ces leads est-elle à la hauteur des budgets investis ?

Collecte online, web-to-store, jeux-concours, réseaux sociaux, SMS, affiliation, inbound, etc. Dolist vous montre des méthodes d'acquisition testées et approuvées par ses clients. Prenez inspiration du côté d'Easy Cash, Toshiba, Vente du Diable, l'Institut du Monde Arabe ou Taxis G7 pour faire le point sur les canaux de collecte qui génèrent de l'engagement et collecter des contacts qui transforment vraiment !

Sources : \* EBG/qlik 2015 | \*\* Enquête Tendances Data & E-mail Marketing 2015 Dolist

### À propos de Dolist

Dolist, spécialiste Data & E-mail Marketing depuis 2000, propose des services de production, d'audit, de consulting, d'accompagnement et de formation dans le domaine du Data Driven Marketing. Objectif : permettre aux professionnels d'optimiser leurs dispositifs digitaux pour accroître le ROI de leurs campagnes.

En parallèle, Dolist fournit des technologies d'envoi d'e-mails, de SMS et d'e-mails transactionnels facilitant l'acquisition, l'enrichissement et l'exploitation de données (scoring, personnalisation, automatisation, analytics...).

Informations et actualités : [www.dolist.net](http://www.dolist.net)

### Contact presse

Gaëlle Guillocheau, responsable communication  
g.guillocheau@dolist.net  
06 58 35 43 10