

Communiqué de presse

Dolist fête ses 15 ans sur le salon E-Commerce Paris

Dolist sera exposante et conférencière sur le salon E-Commerce Paris du 21 au 23 septembre 2015 prochains, à Porte de Versailles. Au programme, 4 nouvelles conférences (cas client, fidélisation, check-list points de vente et Trigger Multicanal). Et une occasion de fêter ses 15 années de réussite, entourée de ses clients et partenaires.

Paris, le 07 septembre 2015 - Créée il y a 15 ans exactement, Dolist, pionnière du marketing digital, compte aujourd'hui **plus de 50 collaborateurs et affiche un chiffre d'affaires de l'ordre de 5000 K€**. Avec un avenir qui s'annonce très « Smart Marketing », la société célébrera son anniversaire à l'occasion du plus grand événement e-commerce et marketing français de l'année.

15 ans... et une approche « Smart Data » toujours plus complète

Visionnaire depuis toujours sur l'évolution des comportements des consommateurs et celle du marché, Dolist a, il y a plusieurs années, mis au cœur de son développement **l'intelligence de la donnée**. L'objectif : couvrir l'ensemble de la chaîne de la data pour mettre celle-ci au service d'un marketing plus pertinent.

Cela se traduit notamment par **plusieurs nouveautés** :

- ❶ La **centralisation de la connaissance client** avec la possibilité de réunir les comportements d'achat (web ou en point de vente) ainsi que les comportements web, e-mail, sms, etc. pour une exploitation marketing intelligente.
- ❷ Des **scores prêts à l'emploi**, basés sur le comportement e-mail, pour tendre vers des communications plus pertinentes et anticiper les besoins clients.
- ❸ Une offre de **Trigger multicanal** avec des scénarios « clé en main » pour **optimiser l'expérience client** au travers de programmes de fidélité automatisés, et ce, quel que soit le canal privilégié par ce dernier (site, point de vente, application mobile, sms, courrier...).
- ❹ Un outil propre de Web Analytics pour **mesurer l'impact des opérations marketing** sur les comportements Web et le réel **retour sur investissement** des campagnes.

15 ans... et tout un nouveau programme de conférences

Dolist convie l'ensemble de ses contacts à **fêter ses 15 ans** lors des dégustations de Grands Crus de Bordeaux organisées **sur son stand (L26)** entre 12h30 et 14h30 chaque jour. Une occasion d'aborder **l'avenir de Dolist** et ses projets de développement.

Au-delà de ces moments conviviaux, Dolist distribuera ses conseils à l'occasion de **3 prises de parole sur E-Commerce Paris** et **1 conférence sur Digital In Store** :

- ❶ Lundi 21 septembre à 14h45, salle 11 : **Comme Vente du Diable, maîtrisez la chaîne de vos données pour optimiser votre ROI Marketing**
Pilotez vos actions marketing sur la base de données de qualité vous intéresse ? Découvrez comment Vente du Diable assure pertinence et ROI marketing. Collecte de contacts engagés, qualité de la base de données, unification de la vision et de la connaissance client, gestion des préférences, collecte de feedbacks, optimisation de la segmentation et de la pression marketing, opérations de rétention, Web analytics et mesure de ROI, etc. Depuis la collecte jusqu'à la mesure de performances, Vente du Diable s'inspire des bonnes pratiques marketing pour booster son ROI.
- ❷ Mardi 22 septembre à 10h45, salle 7 : **Fidélisation client : Comment performer grâce au cycle de vie client & au Trigger Marketing ?**



Comment développer votre CA tout en optimisant votre relation client ? Guidée par les expériences de ses clients (Avène, Cultura, Millésima, Taxis G7, Bébé9...), Dolist vous présente les opportunités à saisir et les bonnes stratégies à adopter : unification des données clients, programme de bienvenue, anniversaire client, relance des inactifs, relance sur panier abandonné, optimisation des messages transactionnels, développement des ventes additionnelles... En accord avec le cycle de vie de vos clients, Dolist vous aide à intégrer les pratiques de marketing automation et de Trigger par e-mail dans une logique de fidélisation et de génération de business.

🕒 Mercredi 23 septembre à 10h45, salle 8 : **Check-list Points de vente : Acquisition offline, fidélisation online & opportunités business**

Découvrez le potentiel fidélisant de la collecte de données en magasin. Depuis l'acquisition de nouveaux contacts à l'enrichissement de votre connaissance client, les mécaniques sont multiples pour développer un programme relationnel digital pertinent. Faites tomber les frontières entre web et lieu physique pour fidéliser vos clients et favoriser le retour en boutique. Mécaniques, bénéfiques et cas concrets... Dolist vous fait découvrir les dessous de la communication des points de vente avec des méthodes simples et efficaces pour augmenter votre CA.

🕒 Mercredi 23 septembre sur le Digital In Store à 10h, salle 12 : **Trigger Marketing Omnicanal : l'engagement client au cœur de vos points de vente off et online** (avec notre partenaire Marketing 1by1)

Comment booster vos taux de conversion, vos ré-achats, vos paniers moyens... ? En créant plus de lien avec vos clients ! Relance systématique des inactifs, remerciements d'achats magasin, recommandations produits multi-supports, programme ambassadeurs... Faites le point sur les opportunités à saisir et les bonnes stratégies à adopter. Dolist et Marketing 1By1 vous présentent de manière concrète comment briser les frontières entre le web et les boutiques physiques et vous aident à intégrer les best practices du 1to1. Triggers et ultra-personnalisation des messages, zoomer sur la smart data au service de la fidélisation et de la génération de revenu !

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

Contact presse

Carine Lennuyeux, agence RP²
carine.lennuyeux@rp-aucarre.com
06 84 10 73 02