



BUT choisit la plateforme e-mailing d'EmailStrategie® pour gérer ses campagnes de marketing direct

Paris, le mardi 21 octobre 2008 - BUT s'est appuyé sur la plateforme e-mailing & SMS de la société EmailStrategie® pour gérer ses campagnes e-mailing à destination de ses clients et de ses prospects. Une collaboration dynamique qui vise à consolider la relation de confiance établie avec ses clients et à conquérir une nouvelle clientèle.

BUT : une enseigne populaire

Fondée en 1972, BUT est l'une des enseignes leaders en France dans le domaine des biens d'équipement pour le confort de la maison. Avec plus de 200 magasins et plus de 6500 collaborateurs partout en France, l'enseigne du « juste prix » est devenue populaire et ne cesse de conquérir de nouveaux clients.



BUT a toujours souhaité accompagner sa croissance en veillant à établir une relation client adaptée. Internet étant un canal de communication incontournable, l'e-mailing s'imposait comme un accès privilégié pour toucher ses clients et prospects.

Disposant déjà d'un outil interne d'e-mailing classique mais jugé « désuète », la direction de la communication de BUT a décidé à l'occasion de la refonte de son site internet en avril 2008 d'opter pour une solution e-mailing plus performante. Vincent Levy, Directeur Internet, souhaitait acquérir une solution en mode ASP, disponible via une plateforme internet sécurisée. Il lance alors un appel d'offre remporté par EmailStrategie® pour sa simplicité d'utilisation et son bon rapport qualité/prix.

Un but : la juste relation client

Les e-mailings envoyés s'adressent aux prospects et aux clients afin de tenir informés de l'actualité de BUT : nouveautés, newsletters, promotions, nouveau catalogue, etc.

EmailStrategie® route plus de 300 000 e-mails par mois, tous issus d'une base de données constituée au fil du temps via le site but.fr et les différents dispositifs viraux mis en place comme les plates-formes virales www.but-a-decide-de-vous-surprendre.com et www.cdejanoel.com.

« Nous voulons garder une relation de proximité avec nos clients en les tenant informés régulièrement de l'actualité des enseignes BUT, et l'e-mailing s'avère être un moyen efficace et rapide d'atteindre chacun de nos clients. La plateforme e-mailing d'EmailStrategie® est une solution souple et simple d'utilisation » explique Vincent Levy.

D'un point de vue technique, la procédure d'envoi est simple. BUT ayant opté pour le mode « self service », les utilisateurs peuvent réaliser leurs envois en totale autonomie et gérer eux-mêmes les campagnes e-mailings grâce à des codes personnels et sécurisés leur permettant d'accéder 7j/7 à une interface conviviale.

Aucune formation n'est nécessaire, les fonctionnalités sont simples : routages, hébergement de base de données, statistiques... Cette dernière fonction est très appréciable pour le suivi des campagnes (taux d'ouverture des mails, etc.) et se révèle être complémentaire à l'outil de web analytics utilisé en interne par BUT.

EmailStrategie® a également dédié à BUT une équipe technique et un chef de projet qui répondent à leurs demandes, les guident et les conseillent.

« EmailStrategie nous apporte une efficacité certaine et une réactivité très appréciable ! La qualité du routage est au rendez-vous, et nos campagnes de fidélisation connaissent peu de désabonnements et un bon taux d'ouverture » conclut Vincent Levy.



A propos d'EmailStrategie®

EmailStrategie® propose une offre globale et sur-mesure combinant l'e-mailing, le mailing, le fax et le SMS. Chaque annonceur bénéficie des conseils d'une équipe de chefs de projet dédiés et expérimentés dans le domaine de l'acquisition et de la fidélisation on et offline. Diagnostic et conseils stratégiques, conception graphique et rédactionnelle, routage, reporting : les campagnes e-marketing signées EmailStrategie® sont gérées de A à Z et s'appuient sur des « best practices » largement éprouvées.

La plateforme WebAsp5 développée par EmailStrategie® (application hébergée en mode ASP) permet aux utilisateurs de réaliser leurs envois en totale autonomie (Self Service) ou de confier l'intégralité de leurs campagnes email marketing à EmailStrategie® (Full Service).

En sept ans d'existence, EmailStrategie® a gagné la confiance de plus de 300 clients : l'entreprise est aujourd'hui le routeur officiel de Kompass et le partenaire privilégié de nombreux autres loueurs de fichiers, agences de communication, grands comptes, PME et collectivités (BUT, Conseil Général de la Mayenne, EDF, France Loisirs, Galeries Lafayette, Groupe Caisse d'Epargne, Groupe Marie-Claire, IBM, International Herald Tribune, L'Oréal, MMA, Nespresso, Reed Expositions, Système U, United Colors of Benetton, Whirlpool...).

Pour plus d'informations : www.emailstrategie.com

A propos de BUT

Fondée en 1972 la société But est, devenue depuis l'une des enseignes leaders en France dans le domaine des biens d'équipement pour le confort de la maison. Depuis plus de 30 ans, elle n'a cessé de se développer et de prendre en compte les évolutions du marché et de la distribution moderne.

But se définit comme "le" spécialiste de l'équipement de la maison et concentre son activité sur 4 principaux marchés :

Ameublement et décoration, Electroménager, Image & son, Multimédia

Pour plus d'informations : www.but.fr



Majida GUETTAOUI
Priscilla FARTOUKH
01 41 11 37 89
majida@oxygen-rp.com

emailstrategie®

Frédéric BURON
05 46 66 10 00
f.buron@emailstrategie.com