



Ditel ouvre de nouvelles perspectives au SMS MARKETING

Saint-Etienne le 23 mars 2018 - Face à l'email inefficace dans la mesure où nos boîtes mails sont envahies de spam. le SMS est devenu "le" nouveau canal de communication. Avec l'explosion du nombre de smartphones, les portables restent ouverts 12 à 14 heures par jour, aussi les campagnes de marketing par SMS, mobiles, ne peuvent que réussir et s'amplifier. La société Ditel (basée dans la Loire en Auvergne Rhône Alpes vient de lancer une solution dédiée à ce nouveau marché captif. Et qui plus est avec un avantage prix indéniable.

Avec des taux d'ouverture proches du 100 %, une rapidité de réception de quelques instants à moins de 4 minutes, le SMS est devenu le média le plus adapté pour communiquer en tous lieux et à tout instant.

Partant de ce constat, la société Ditel spécialisée depuis plus de 10 ans dans les logiciels de communication a mis en place une nouvelle solution basée sur le SMS. Son originalité ? sa gratuité. En effet la solution utilise la carte SIM d'un GSM et rend l'envoi du SMS gratuit, comme l'envoi de mails.

Alors que les campagnes SMS restent encore peu utilisées parce que payantes la société Ditel rend accessibles des campagnes SMS grâce à l'utilisation d'une carte SIM, permettant l'envoi de 200 SMS/heure en personnalisant le message pour chacun des destinataires.

L'avantage de la carte SIM est que le correspondant reçoit un SMS avec un vrai numéro de téléphone et non pas le logo d'une société qui pourrait tout de suite faire croire que c'est une publicité.

Un vrai numéro de téléphone lui permet aussi de répondre par texto, et les réponses s'affichent alors dans l'historique des envois de notre logiciel, ou en vous appelant à condition d'avoir fait une redirection de l'appel sur votre propre téléphone.

Le désabonnement devient aussi très simple puisqu'il suffit que votre correspondant vous retourne le mot STOP par SMS et son numéro est automatiquement enregistré dans les numéros brûlés de Ditel SMS.

Le logiciel Ditel SMS est fourni avec un modem inclus commercialisé au prix de 294 euros HT, rentabilisé dès les premières campagnes de SMS (le tarif moyen d'un SMS est de 7 centimes d'euro) Une campagne de marketing par SMS revient ainsi à un coût moindre que toute autre campagne de marketing. Enfin on sait que le marketing par SMS est immédiat, il est conversationnel, interactif, et il garantit l'un des meilleurs taux de lecture. Des arguments qui pèsent largement en faveur de cette nouvelle solution développée par Ditel...

Plus d'infos sur www.ditel.fr Tél : 0477904747 Mail : ditel@ditel.fr

Retour sur le témoignage d'un client : CADEAU MAESTRO

Vous avez choisi la solution Ditel pour vos envois de SMS : aviez-vous étudié plusieurs propositions, et pourquoi ce choix ?

Nous avons été démarchés plusieurs fois par des prestataires proposant l'envoi de SMS. Mais nous n'avons jamais donné suite pour la raison suivante: le coût. En effet, pour une structure comme Cadeau Maestro, le montant de la facture est trop élevé. Il faut compter environ 0.06€ par SMS envoyé, difficile pour nous d'avoir une campagne rentable.

C'est le gros point fort de la solution Ditel puisque la facture est totalement différente. Une fois le boîtier acheté, il suffit de s'abonner à un opérateur pour pouvoir lancer sa première campagne (un abonnement de 3€ par mois est suffisant). Difficile pour les concurrents de faire mieux au niveau tarifaire. Comme tout le monde, nous avons déjà fait de l'emailing, mais le SMS est une solution nouvelle pour nous. Cela permet ainsi de tester sans risque ce nouveau canal de diffusion.

Est-ce facile d'utilisation ?

La documentation est faite pour nous aider lors de l'installation du boîtier Ditel.

L'utilisation est simple puisque finalement l'utilisateur va utiliser toujours les mêmes fonctionnalités:

- Création d'une liste d'envoi (avec possibilité d'import via fichier Excel)

- Envoi de SMS

La fenêtre permettant d'envoyer des SMS est des plus simples : vous saisissez votre message (avec décompte des caractères un peu à la manière de Twitter), sélection de la base client, envoi. Le logiciel gère les désinscrits avec le 'Stop SMS' afin de ne pas ré-envoyer à une personne qui ne le désire pas.

Quels usages en faites-vous ?

Nous nous en servons pour :

- Relancer les clients qui n'ont pas passé commande depuis une période donnée

- Mettre en avant notre boutique physique pour certaines opérations

Quel est l'intérêt de cette solution ?

L'intérêt principal est que la solution Ditel est vite rentabilisée.

Il suffit juste à l'utilisateur de créer ses listes d'envois pour commencer sa première campagne. Et comme l'interface est simple, on ne perd pas de temps.

La recommanderiez-vous à des confrères ecommerçants ?

Le SMS permet de toucher plus de mondes que l'email car nous avons moins l'habitude d'en recevoir du coup nous y prêtons plus attention. Nous conseillons cette solution qui est pratique et fiable. Il faut juste en amont définir ses besoins afin de voir si cette solution a un intérêt. Nous avons par exemple utilisé cette solution pour la fête des pères. Nous avons ainsi pu contacter nos clients de Saint Etienne afin de leur rappeler la date tout en profitant pour indiquer les horaires d'ouverture de la boutique.

Dans notre cas, nous ne regrettons pas son acquisition.