

Réussir ses ventes et sa notoriété avec l'unique solution de prospection commerciale, la plus sûre, la plus efficace et surtout la plus transparente

A cause de la vulgarisation de l'emailing dans la culture tunisienne, les entreprises de tout genre et toute activité souhaitant profiter de l'emailing se multiplient mais les obstacles de satisfaction s'intensifient. Malgré les efforts déployés par les annonceurs les réticences, les doutes et les insatisfactions de clients persistent encore. **Pourquoi ?**

Parce que d'une part, l'envoi emailing s'effectue chez le prestataire de services lui même et à partir de ses propres machines (ordinateurs), et d'autre part, l'annonceur (le prestataire de services) ne permet pas au client d'effectuer un test d'essai sur ses bases d'adresses avant l'accord définitif sur l'opération, ce qui provoque chez le client une certaine incertitude et un mal alaise malgré son accord, en plus l'annonceur se trouve incapable de justifier au client avec une preuve solide que l'envoi emailing a été bel et bien diffusé pour le nombre d'adresses accordé et convenu.

Comment faire pour lever ces réticences ?

Pour remédier à ces inconvénients, nous lançons officiellement une **solution logicielle** de prospection commerciale, **unique et efficace** permettant aux entreprises de diffuser leurs campagnes et d'effectuer leurs envois emailing **eux-mêmes** et **à partir de leurs propres machines** en toute **indépendance** et **transparence** afin de **lever leurs réticences** et de **gagner la confiance de tous**.

Enquête de satisfaction à propos de l'emailing

Une **enquête de satisfaction** à propos l'emailing faite **entre 2006 et 2007** sur un échantillon de plus de 1000 entreprises et sociétés tunisiennes ayant diffusé leurs campagnes emailing par l'intermédiaire de **divers annonceurs et agences d'emailing**.

L'objectif était de **détecter les besoins réels** des consommateurs.

Ci-dessous le contenu intégral de l'enquête de satisfaction à propos de l'emailing :

Enquête de satisfaction à propos de l'emailing

Date de lancement : **25-01-2006**
Date limite de réponse : **24-01-2007**

Q : 01

***Etes vous passé par un annonceur ou agence d'emailing pour diffuser une campagne publicitaire ?** Veuillez sélectionner seulement une réponse ci-dessous

- Oui
- Oui, régulièrement
- Non, jamais

Q : 02

Si oui, êtes-vous satisfaits du résultat ? Veuillez sélectionner seulement une réponse ci-dessous

- Je suis entièrement satisfait
- Je suis globalement satisfait, mais certaines choses me gênent
- Je ne suis pas satisfait
- Je suis vraiment déçu
- Sans réponse

Q : 03

***Avez vous testé le service de l'annonceur et la qualité de sa base d'adresses avant de le payer ?** Veuillez sélectionner seulement une réponse ci-dessous

- Non, cela ne m'intéresse pas
- Oui, suite à ma demande il m'a permit de faire un test minutieux
- Je lui ai demandé, mais il m'a montré juste ses références et sa base d'adresses
- Je lui ai demandé, mais il a refusé

Q : 04

***Faites vous confiance au rapport de statistiques que vous avez reçu de la part de l'annonceur?** Veuillez sélectionner seulement une réponse ci-dessous

- Oui
- Plus au moins
- Non, pas de tout (il n'est pas une preuve solide)
- Cela ne m'intéresse pas

Q : 05

Dans le cas où vous n'êtes pas satisfaits du résultat, à votre avis, quelles sont les causes ?
Cochez la ou les réponses

- L'annonceur n'a pas envoyé ma campagne au nombre d'emails prévu
- La qualité de la base d'adresses de l'annonceur n'est pas fiable
- L'offre que j'ai proposée n'est pas concurrentielle
- Autre:

Q : 06

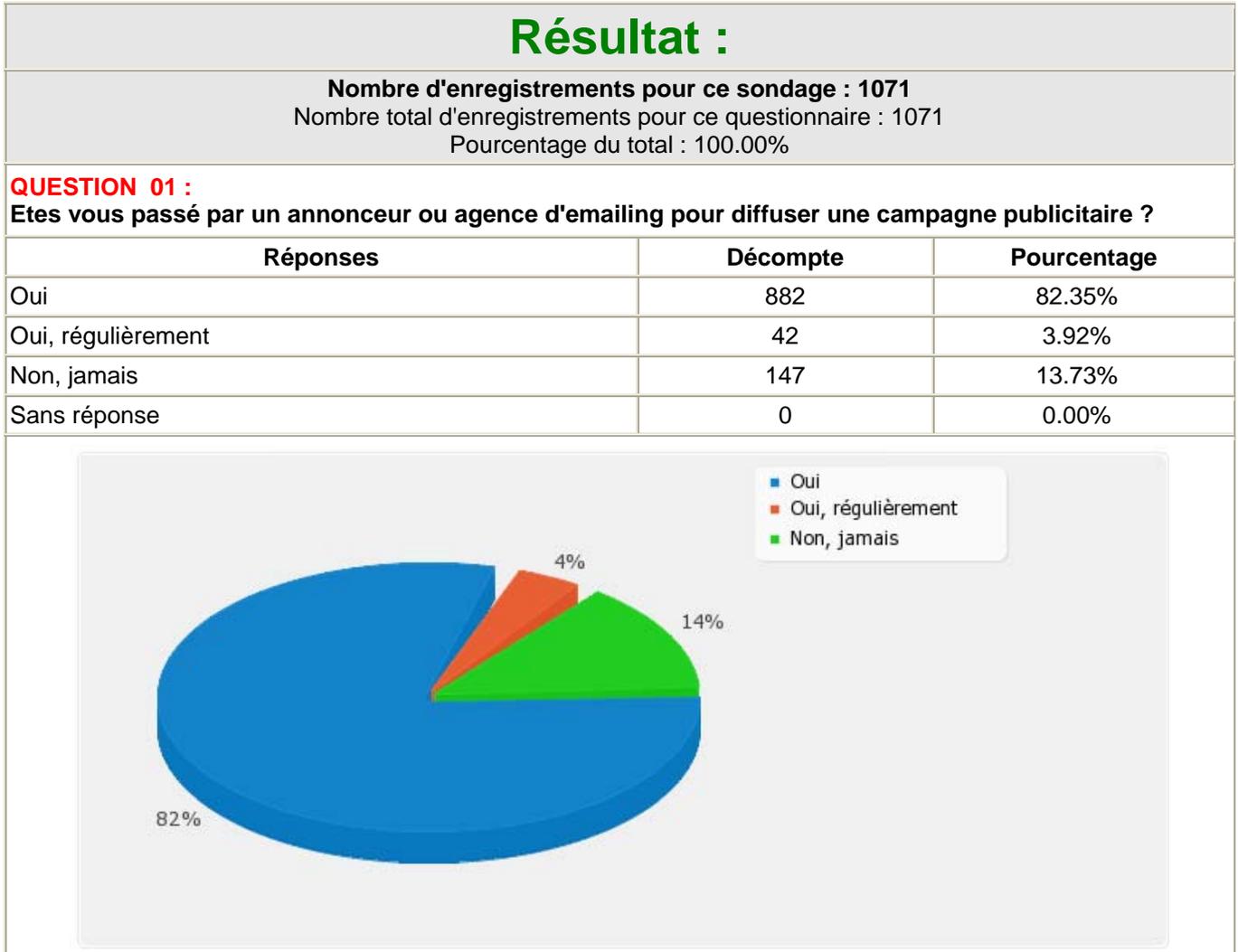
***Souhaitez vous louer une base d'adresses pour envoyer vos campagnes emailing, vous même, en local et en toute indépendance ?** Veuillez sélectionner seulement une réponse ci-dessous

- Oui
- Non
- Je ne suis pas intéressé par l'emailing

Résultat de l'enquête de satisfaction

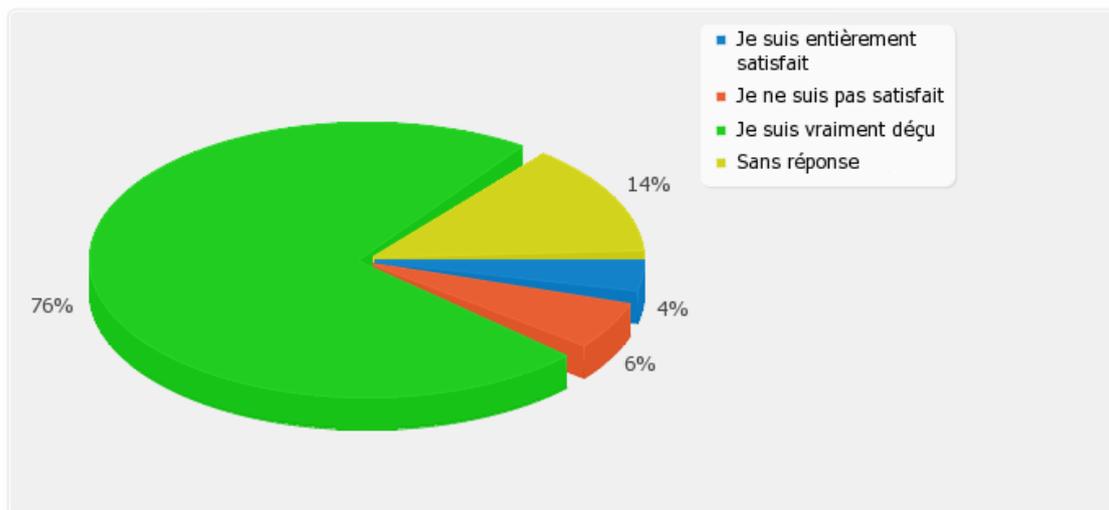
Selon les résultats de cette enquête, nous avons relevé des **doutes**, des **insatisfactions**, des **réticences** et même des **contestations** qui risquent de faire perdre confiance en les services d'emailing tous confondus.

Ci-dessous le résultat de l'enquête de satisfaction :



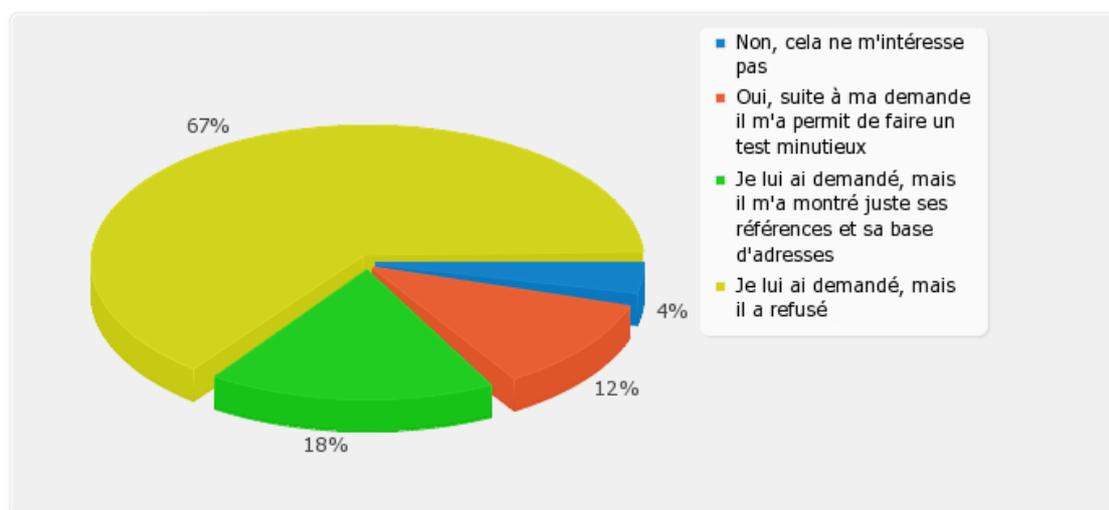
QUESTION 02 :
Si oui, êtes-vous satisfaits du résultat ?

Réponses	Décompte	Pourcentage
Je suis entièrement satisfait	42	3.92%
Je suis globalement satisfait, mais	0	0.00%
Je ne suis pas satisfait	63	5.88%
Je suis vraiment déçu	819	76.47%
Sans réponse	147	13.73%



QUESTION 03 :
Avez vous testé le service de l'annonceur et la qualité de sa base d'adresses avant de le payer ?

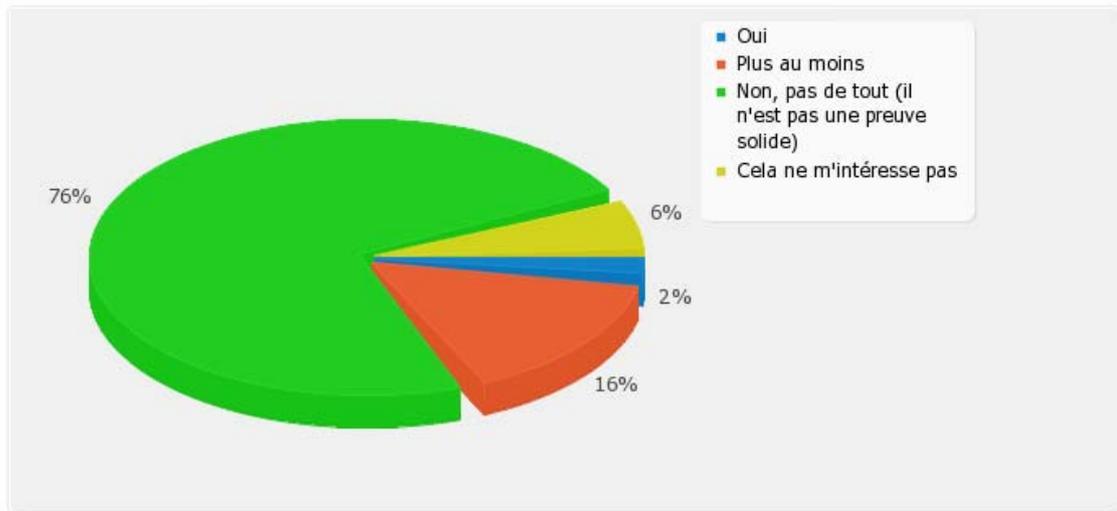
Réponses	Décompte	Pourcentage
Non, cela ne m'intéresse pas	42	3.92%
Oui, suite à ma demande il m'a permit de faire un test minutieux	126	11.76%
Je lui ai demandé, mais il m'a montré juste ses références et sa base	189	17.65%
Je lui ai demandé, mais il a refusé	714	66.67%
Sans réponse	0	0.00%



QUESTION 04 :

Faites vous confiance au rapport de statistiques que vous avez reçu de la part de l'annonceur ?

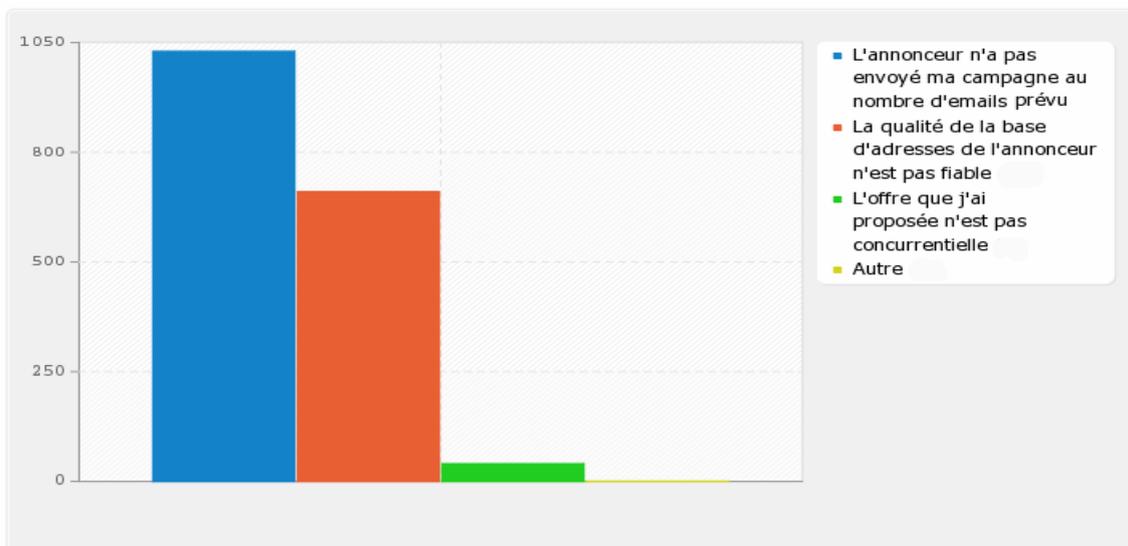
Réponses	Décompte	Pourcentage
Oui	21	1.96%
Plus au moins	168	15.69%
Non, pas de tout (il n'est pas une preuve solide)	819	76.47%
Cela ne m'intéresse pas	63	5.88%
Sans réponse	0	0.00%



QUESTION 05 :

Dans le cas où vous n'êtes pas satisfaits du résultat, à votre avis, quelles sont les causes ?

Réponses	Décompte	Pourcentage
L'annonceur n'a pas envoyé ma campagne au nombre d'emails prévu	1029	96.08%
La qualité de la base d'adresses de l'annonceur n'est pas fiable	693	64.71%
L'offre que j'ai proposée n'est pas concurrentielle	7	0.65%
Autre	0	0.00%



QUESTION 06 :

Souhaitez vous louer une base d'adresses pour envoyer vos campagnes mailing, vous même, en local et en toute indépendance ?

Réponses	Décompte	Pourcentage
Oui	903	84.31%
Non	20	1.87%
Je ne suis pas intéressé par l'emailing	148	13.82%
Sans réponse	0	0.00%



Solution

Inspiré de l'analyse de l'enquête de satisfaction, nous avons conçu une **solution logicielle de prospection commerciale** unique dans son genre dans le monde entier permettant aux entreprises de diffuser leurs campagnes et d'effectuer leurs envois emailing ainsi que le suivi comportemental (Tracking), **eux-mêmes** et **à partir de leurs propres machines** en toute **indépendance** et **transparence** afin de **lever ces réticences** et de **gagner la confiance de tous**.

A qui s'adresse notre solution de prospection commerciale ?

Notre solution est destinée aux entreprises de tout genre et toute activité, qui désirent adapter les nouvelles technologies de l'information et de la communication à leur stratégie de marketing afin de **mieux réussir leurs ventes et fidéliser leur clientèle**.