

spot hit Magazine

#10



On en parle

Zoom sur

Le « Click and Collect »

Zoom sur

SMS marketing

Modèles de SMS prêts à l'emploi

Dossier

10 meilleures campagnes

Marketing multicanal



Édito

Bienvenue

Youpi! ☀️ 😊

En cette saison estivale et période de grands événements sportifs, nous étions obligés de vous présenter le #10 du magazine Spot-Hit.

Dans ce numéro de l'été, nous sommes heureux de vous parler :

- du click & collect
- des modèles de SMS prédéfinis
- des nouvelles fonctionnalités de la plateforme
- d'un retour d'expérience d'American Vintage

Vous découvrirez également, au centre du magazine, un dossier exclusif sur les 10 meilleures campagnes de marketing multicanal à faire en un clin d'œil sur la plateforme Spot-Hit. Un véritable outil à conserver, à appliquer pour atteindre vos objectifs et gagner du temps.

Le mot de la direction

Quel bonheur de vous retrouver et de voir un horizon s'éclaircir ! Certes nous restons encore tous prudents, attentifs mais l'équipe Spot-Hit est pleine d'énergie, déterminée à vous accompagner et enrichir votre expérience multicanale d'aujourd'hui et de demain.

"Si vous pouvez le rêver, vous pouvez le faire".



On en parle

Le “Click & collect”

La crise de la Covid 19 a mis à rude épreuve la situation des entreprises et a profondément bouleversée nos habitudes de consommation. Les entreprises ont été contraintes à s'adapter rapidement à ces évolutions et à revoir leur stratégie pour affronter cette situation inédite. Pendant cette période, les acheteurs ont consommé autrement et de nouvelles pratiques se sont imposées. L'expérience client a évolué et a fait apparaître de nouvelles motivations d'achat et une modification des canaux de distribution.

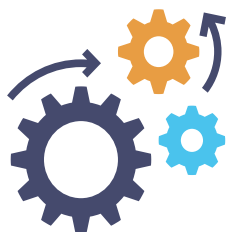


Face à ces changements, les enseignes proposent à leurs clients de nouvelles alternatives pour réaliser leurs achats : click and collect, drive, retrait en magasin... Bien que ces solutions ne soient pas nouvelles, elles se sont développées ces derniers temps à vitesse grand V et s'imposent aujourd'hui comme incontournables pour les entreprises qui souhaitent maintenir leur activité. Initialement proposées par les grandes enseignes, le click and collect se démocratise et devient accessible à tous, des petits commerçants aux grandes marques et enseignes. Une bonne façon, en somme, de conserver le lien avec vos clients et de continuer votre activité.

À l'heure où les magasins ont rouvert leurs portes, cet usage, historiquement complémentaire, semble plus que jamais durablement installé dans notre quotidien. Pourquoi est-il un canal de vente à part entière ? Comment déployer le dispositif et l'intégrer dans sa communication ? Décryptage...

QU'EST-CE QUE LE CLICK & COLLECT ?

Le click and collect est un mode d'achat qui permet à un client de réserver ou d'acheter un produit en ligne et de venir le chercher directement en magasin. Le paiement peut se réaliser en ligne ou sur place.



COMMENT FONCTIONNE LE CLICK & COLLECT :

La solution de click and collect est simple à mettre en œuvre.

1. Le client passe commande sur le site internet de l'enseigne, par téléphone ou via les réseaux sociaux
2. Il reçoit la confirmation de son achat par email ou par SMS lui indiquant la date et l'heure pour venir retirer sa commande
3. Le client vient chercher en boutique ou en point relais sa commande



UN CONCEPT GAGNANT-GAGNANT

Le recours au click & collect est de plus en plus plébiscité par les acheteurs qui y trouvent de nombreux avantages :

La gratuité

Le click and collect permet au client d'économiser sur les frais de livraison et de récupérer gratuitement son article en magasin.



Le gain de temps

Le client peut savoir si son article est disponible pour le réserver. Ainsi, l'acheteur pourra venir le récupérer directement en magasin dans la journée et même dans l'heure et ainsi éviter d'attendre plusieurs jours que son colis arrive dans sa boîte aux lettres.

La sécurité

Utiliser les dispositifs de paiements sécurisés, éviter les files d'attente dans le magasin, profiter de créneaux horaires aménagés, limiter les déplacements et contacts en période de restrictions sanitaires.



Ce dispositif offre également des avantages aux entreprises et enseignes :

La simplification

Les opérations logistiques sont réduites : moins d'emballages, moins de colis, moins de frais liés à ces étapes.

Le maintien de l'activité en période de fermeture sanitaire

L'exemple des derniers mois et des fermetures régulières et répétitives des commerces permet la continuité de l'activité sans avoir la possibilité d'accueillir des clients sur un point de vente.

La préservation d'une relation de proximité avec ses clients

La séduction de nouveaux clients qui initialement commandaient exclusivement en ligne



NOS 4 CONSEILS



- 1 Simplifiez au maximum le parcours d'achat de votre client, en appliquant la règle du « Commande en 3 clics » !
- 2 Fournissez à vos clients des informations claires, précises et actualisées : modalités de retrait (horaires, dates), délais de livraison, stocks à jour sur le site web
- 3 Valorisez votre dispositif et la gratuité des frais de livraison
- 4 Communiquez : SMS, MMS, email pour informer, prévenir vos clients.
 - Confirmation de commande
 - Informations / modification des informations de retrait
 - Remerciement
 - Modalités de retour ou échange



Plus que jamais, il est important pour les entreprises de savoir s'adapter et se réinventer, en tenant compte du contexte. Repensez vos discours, faites évoluer vos messages et n'arrêtez jamais de communiquer pour ne pas rompre le lien qui vous unit. Les clés pour assurer la pérennité et le développement de son business :

- Offrir de nouveaux services
- Ajuster son offre
- S'adapter aux nouveaux modes de consommation

L'équipe Spot-Hit est à vos côtés pour vous proposer des solutions d'automatisation de communication à travers ses canaux de marketing direct.



Zoom sur

Modèles de SMS

Comme toujours, nous continuons l'enrichissement de la plateforme. Vous nous sollicitez régulièrement pour des exemples de SMS prêts à emploi et le partage de campagnes à succès.

C'est désormais chose faite ! Vous pourrez retrouver un large choix de modèles de SMS préconçus et personnalisables, accessibles depuis votre espace personnel.

On vous propose de découvrir dans cet article les avantages de nos modèles de SMS et comment les utiliser pour l'envoi de vos campagnes.

LES AVANTAGES DE NOS MODÈLES SMS

GAGNER DU TEMPS

Grâce aux modèles préconçus, nous vous simplifions le travail ! Allez à l'essentiel, utilisez les best-seller tout en évitant les questions sur la bonne formulation, le bon texte et les contraintes des caractères limités dans une campagne SMS.

En un seul clic, vous pourrez rédiger facilement votre SMS en adaptant nos exemples à votre entreprise. Il vous suffira de modifier certaines informations pour les faire correspondre à vos besoins et vos envies.

À vous les campagnes de dernière minute !



GAGNER EN AUTONOMIE

Avec cet outil, vous parcourez les exemples prédéfinis en toute autonomie et vous pouvez vous inspirer librement et gratuitement des exemples de campagnes à succès.

Rassurez-vous, notre service client sera toujours ravi d'échanger avec vous et de vous partager quelques bons conseils si vous souhaitez être accompagnés !

GAGNER EN EFFICACITÉ

Votre secteur ou votre campagne est spécifique ?

Pas d'inquiétude, nous avons répertorié les modèles par objectifs de campagne pour favoriser les meilleurs résultats de vos campagnes de communication.

Fidéliser

Prospecter

Booster le CA

Développer l'activité

Collecter des données

Informar

Optimiser le temps

Sécuriser



Vous retrouverez également une classification par thématique de messages pour vous accompagner tout au long de l'année dans vos différents temps forts marketing ou événements commerciaux :



Plus de secret pour vous et plus d'excuses pour les grands classiques : ventes privées, soldes, journées portes ouvertes, rentrées des classes, Black Friday.



EN PRATIQUE SUR LA PLATEFORME

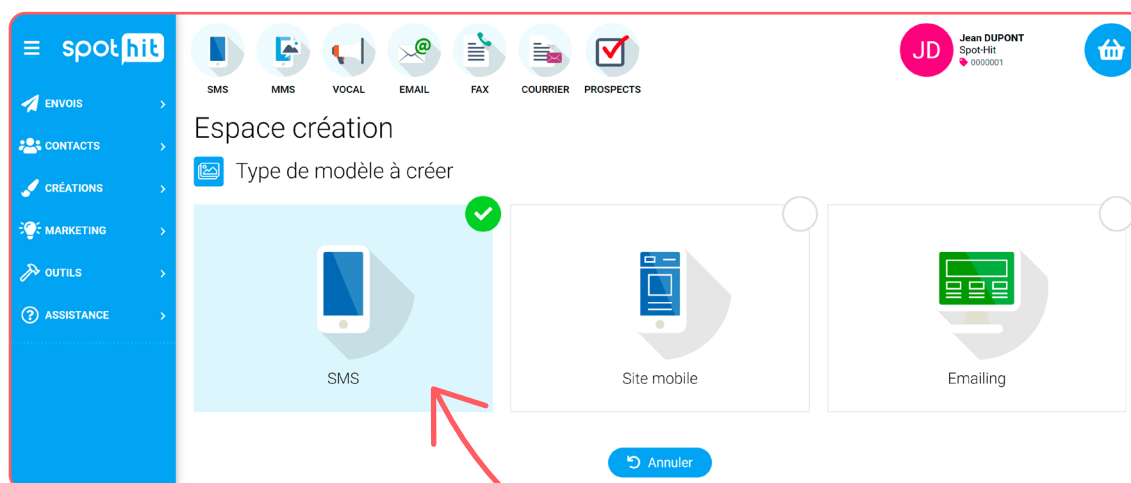
Deux façons d'accéder à ces modèles

1. Par notre outil de création

2. Par l'envoi d'une campagne SMS

1. PAR NOTRE OUTIL DE CRÉATION

Rendez-vous dans le menu « Créations / Modèles », cliquez sur "Créer un nouveau modèle" et sélectionnez "SMS"



CLIQUEZ SUR SMS

spot-hit

ENVOIS >
CONTACTS >
CRÉATIONS >
MARKETING >
OUTILS >
ASSISTANCE >

SMS MMS VOCAL EMAIL FAX COURRIER PROSPECTS

Espace création
Propriétés du SMS

Nom de votre SMS
SMS 14/06/2021 16:21

1

Créer un nouveau SMS

Utiliser un de mes SMS partagés

2

Parcourir les SMS prédéfinis

Opération commerciale

3

4

<< Retour

Poursuivre dans l'éditeur >>

Callout Box:

Cliquez sur SMS

1. Nommez votre modèle
2. Cliquez sur "Parcourir les SMS prédéfinis"
3. Choisissez le modèle qui vous plaît
4. Cliquez sur "Poursuivre dans l'éditeur"

Bon à savoir

Vous pouvez filtrer votre choix en fonction de votre objectif et du thème de votre campagne. Un outil très pratique qui vous permettra de viser juste en fournissant des informations clés à vos interlocuteurs et ainsi augmenter les retombées de votre campagne.

The screenshot shows a web interface for creating an SMS campaign. At the top, there is a navigation bar with icons for SMS, MMS, VOCAL, EMAIL, FAX, COURRIER, and PROSPECTS. Below this is the title 'Modification du modèle de SMS'. The main form area is titled 'Rédaction du message' and contains three sections: 'Nom du modèle' with a text input field containing 'Modèle Vente privée nouvelle collection', 'Votre message' with a large text area containing 'Vente Privée le JJ/MM dans votre {Magasin}, jusqu'à - 50% sur la nouvelle collection ! Rendez-vous sur sm-s.fr/maboutique', and a toggle switch labeled 'STOP au 36200' which is currently turned on. At the bottom right of the message area, it says '137/160 caractères - 1 SMS'. In the top right corner of the form, there are two buttons: 'X Annuler' and '✓ Enregistrer'. Two red callout boxes with arrows point to specific elements: one points to the 'Enregistrer' button with the text 'CLIQUEZ SUR ENREGISTRER', and the other points to the 'STOP au 36200' toggle with the text 'PERSONNALISEZ VOTRE SMS'.

CLIQUEZ SUR ENREGISTRER

SMS MMS VOCAL EMAIL FAX COURRIER PROSPECTS

Modification du modèle de SMS

Rédaction du message

X Annuler ✓ Enregistrer

Nom du modèle

Modèle Vente privée nouvelle collection

Votre message

Vente Privée le JJ/MM dans votre {Magasin}, jusqu'à - 50% sur la nouvelle collection ! Rendez-vous sur sm-s.fr/maboutique

☒ STOP au 36200

137/160 caractères - 1 SMS

PERSONNALISEZ VOTRE SMS

Vous n'aurez plus qu'à insérer votre modèle au moment de l'édition de votre campagne SMS.

2. PAR L'ENVOI D'UNE CAMPAGNE SMS

Rendez-vous dans le canal SMS

Remplissez les premières informations relatives à votre campagne : étapes « nom » et « expéditeur »

A l'étape « Message », cliquez sur « Sélectionner un modèle prédéfini »

Choisissez votre modèle qui va automatiquement s'afficher dans le bloc de rédaction du message

Vous pouvez modifier votre modèle et le personnaliser selon vos envies

The screenshot shows the Spot-Hit web interface for creating an SMS campaign. The interface is in French and includes a sidebar menu on the left with options like ENVOIS, CONTACTS, CRÉATIONS, MARKETING, OUTILS, and ASSISTANCE. The main area is titled 'Rédaction du message' (Message Drafting). At the top, there's a navigation bar with icons for SMS, MMS, VOCAL, EMAIL, FAX, COURRIER, and PROSPECTS. Below this, a progress bar shows four steps: 1. Campagne (selected), 2. Expéditeur, 3. Message, and 4. Confirmation. The 'Campagne' step is highlighted with a red circle and the number 1. The 'Message' step is highlighted with a red circle and the number 3. The 'Expéditeur' step is highlighted with a red circle and the number 2. The 'Confirmation' step is highlighted with a red circle and the number 4. The 'Message' step is further detailed with a grid of predefined message templates, including 'Vente Privée 1', 'Vente Privée 2', 'JPO 1', 'JPO 2', 'Ouverture PDV 1', 'Ouverture PDV 2', 'Promotion 1', 'Promotion 2', 'Promotion 3', 'Lancement 1', 'Lancement 2', and 'Soldes 1'. A red circle with the number 3 is placed over the 'JPO 1' template. Below the templates, there's a text area for 'Votre message' (Your message) with a red circle and the number 4. At the bottom, there are buttons for 'Enregistrer comme modèle' (Save as template) and 'Etape précédente' (Previous step), both highlighted with red arrows. A green button for 'Etape suivante' (Next step) is also visible.

Le plus

Vous pouvez sauvegarder le modèle créé pour vos prochaines campagnes en cliquant sur « Enregistrer comme modèle »



Vous avez des questions, des besoins, des modèles de SMS à partager ?
L'équipe Spot-Hit est à votre disposition

10 meilleures campagnes de marketing **MULTICANAL**

“

Le syndrome ou l'angoisse de la panne blanche... vous connaissez ?

L'inspiration en panne sèche, les mots qui ne parviennent plus à sortir : c'est sans aucun doute l'une des plus grandes peurs des auteurs, mais aussi des « marketeurs » ou des dirigeants.

Vous vous sentez frustrés, bloqués et rien ne vient. En psychologie, on pourrait chercher à expliquer ce syndrome, mais rassurez-vous, ce n'est pas l'objectif et nous ne sommes pas compétents pour ça.

Par contre, si on peut vous donner un coup de pouce en vous partageant les bonnes idées, les bons outils, les meilleures campagnes, et les communications que les clients aiment recevoir, tout en vous faisant gagner du temps, ça devient tout de suite plus intéressant !

C'est dans cet objectif que nous avons rédigé cet article, comme un top 10 des meilleures campagnes de marketing multicanal.

Et ça tombe plutôt bien, pour le 10ème numéro du magazine Spot-Hit et après 10 ans d'existence.



Invitation à un événement en point de vente

Les événements marketing présents dans les calendriers tout au long de l'année sont de véritables temps forts commerciaux qui rythment la vie des commerçants. Ils peuvent être de réels accélérateurs du développement de leur chiffre d'affaires.

Objectif : générer du trafic en point de vente

Secteur : retail, mode & habillement, ameublement, électronique...

Astuce : enrichissez votre SMS avec un site mobile et diffuser l'image de votre marque en donnant envie à vos clients de venir vous rendre visite. A créer gratuitement depuis notre outil de création.

Exemple

« Invitation personnelle. Vente Privée ce jeudi dans votre boutique FASHION. Jusqu'à -50% sur la nouvelle collection ! Rendez-vous sur sm-s.fr/demo-vp. STOP au 36200 »





Invitation à des Journées Portes Ouvertes

Les Journées Portes Ouvertes (ou JPO), sont des événements incontournables et récurrents dans le secteur automobile. Elles permettent notamment aux concessions de promouvoir leur marque tout en nouant une relation privilégiée avec leurs prospects et clients. Également plébiscitées dans les secteurs de la culture et de l'enseignement, les JPO permettent la promotion des services et la rencontre avec les différents publics visés.

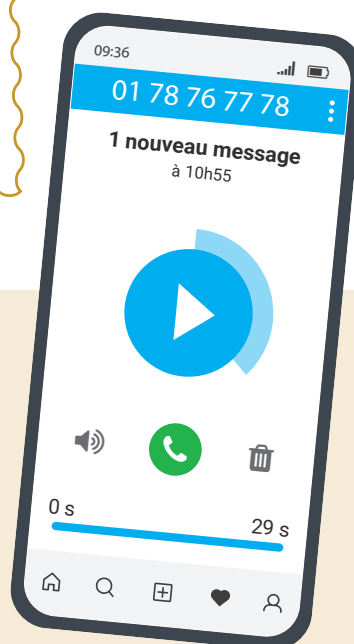
Objectif : générer du trafic en point de vente

Secteur : automobile, culture, enseignement...

Astuce : gagner du temps en diffusant massivement votre message à tous vos contacts.

Exemple

« Bonjour, notre concession LEADAUTO vous invite à ses Journées Portes Ouvertes qui se tiendront du vendredi 17 au dimanche 19 septembre de 10h à 18h. Pour cette occasion, vous pourrez découvrir en avant-première nos nouveaux modèles et les tester gratuitement. Pour réserver votre essai, contactez-nous au 01 78 76 77 78. À bientôt »





Lancement d'un nouveau produit

Le lancement d'un nouveau produit est toujours un moment crucial pour votre entreprise. Pour réussir cette communication, il est important de soigner sa communication et de la réaliser au bon moment. Le MMS marketing vous permet d'accompagner votre descriptif d'une photo ou image valorisant votre produit tout en respectant l'image de marque de votre société. Un best-seller à n'en pas douter !

Objectif : Susciter de l'intérêt pour vos produits

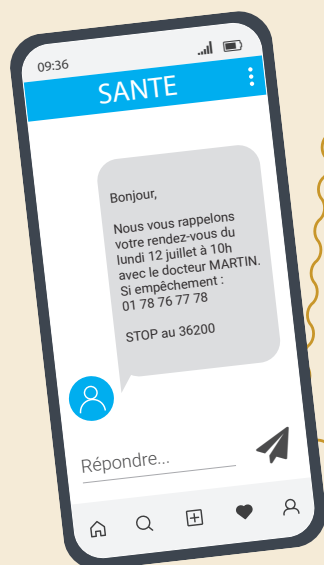
Secteur : retail, mode & habillement, ameublement, automobile...

Astuce : Utiliser une image, une photo ou un GIF pour embellir votre produit. Plus engageant, plus percutant, cela contribuera positivement à la décision d'achat. L'œil sera automatiquement attiré par l'image et cela donnera envie à vos clients d'en apprendre davantage sur votre produit.



Confirmation - RDV, commande, paiement

Qui n'a jamais reçu un SMS de rappel de RDV, de confirmation de commande, d'information de livraison ? C'est aujourd'hui un classique qui trône dans nos applications de messagerie et qui est apprécié des clients. Pense bête pour certains, agendas pour d'autres ou encore petite attention à vos clients, la mécanique de ce dispositif est rôdée, simple à déployer pour une efficacité indiscutable.



Objectif : Diminuer les rendez-vous manqués, informer vos clients et améliorer votre image de marque

Secteur : médical, service, administration, banque et assurance, retail...

Astuce : Optimisez la gestion de votre emploi du temps. Grâce à notre solution API, vous pouvez automatiser ses communications et intégrer ce service dans vos systèmes.



Cross selling & up selling

Cross... quoi ? Vous y êtes exposés sans y faire forcément attention... Il s'agit de techniques marketing, qui permettent de vous proposer ou vendre un produit complémentaire ou supplémentaire à celui initialement acheté pendant la phase d'achat ou après (cross-selling). Vous pouvez parfois aussi rencontrer, le up selling, qui consiste à inciter un client à acheter un article supérieur à celui qu'il avait choisi.

Objectif

Booster vos ventes, augmenter la valeur du panier

Secteur

Retail, e-commerce, mode & habillement, restauration..

Astuce

Jouer sur le visuel dans vos communications pour mettre en valeur un produit XXL, ou indiquer que certains produits sont en offres limitées pour créer un sentiment de rareté et d'urgence auprès de vos clients.



06

Ouverture d'un point de vente

Si si le courrier est encore un canal de communication. Et quand il est utilisé à bon escient, il est redoutable. Imaginez vous recevoir une jolie invitation de la part de votre marque préférée vous invitant en client VIP, en avant-première au showroom de son nouveau magasin. Sympa, non ?

Objectif : générer du trafic en point de vente, fidéliser ses clients

Secteur : retail, mode & habillement, ameublement, électronique, restauration...

Astuce : segmenter vos contacts. Invitez qualitativement vos clients VIP à l'avant-première. Compléter l'opération en envoyant massivement des informations aux prospects dans votre zone de chalandise en louant une base de données de contacts.



07

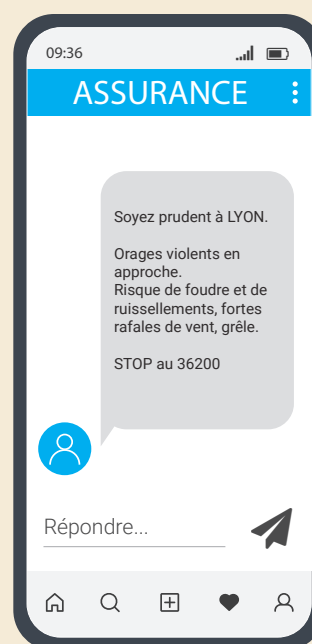
Alerte

La encore un classique, et que nous vivons régulièrement (ou avons vécu dernièrement).

Une alerte, un danger, prévenez vos contacts en quelques instants.

Objectif : prévenir d'une urgence, alerter vos utilisateurs, informer vos clients...

Secteur : collectivités, médical, immobilier, recrutement, assurances...





08

Fidélisation en célébrant un anniversaire

Ne négligez jamais le poids d'une petite attention ! Je ne vous parle pas d'un bouquet de fleurs ou d'une boîte de chocolats, mais plutôt d'un message vous indiquant que l'on ne vous oublie pas.

Objectif : fidéliser et créer une relation de proximité avec vos clients

Secteur : retail, mode & habillement, ameublement, électronique...

Astuce : Personnaliser votre message pour prouver votre proximité



09

Relance de clients inactifs

Fidéliser c'est augmenter son CA ! Fidéliser un client revient 5 à 10 fois moins cher (selon les calculs) que d'en recruter un nouveau. A partir de ce constat, il est évident qu'une opération pour réactiver des clients inactifs à tout son sens. Promotion séduisante, raison de son inactivité, témoignage de sympathie, il existe de nombreuses méthodes pour communiquer auprès de ses clients, mais ne vous privez pas d'essayer.



Objectif : réactiver des clients « dormants »

Secteur : retail, mode & habillement, ameublement, électronique, immobilier...

Astuce : Utilisez un emailing percutant pour vous démarquer ! Avec notre outil de création d'emailing, vous pourrez laisser libre court à votre imagination avec une création originale. L'humour ou l'auto-dérision sont généralement très appréciées.



Promotion pour un temps fort commercial

Le classique par excellence : le SMS marketing !
Difficile de s'en passer dans un top 10. Indétrônable, il est plébiscité par les consommateurs et utilisé par les enseignes et les marques.

Les statistiques parlent d'elles-mêmes :
95% de taux de lecture, 80% de taux d'intérêt, 60% de taux de mémorisation, lu dans les 3 minutes après la réception, ...

Objectif : Générer du trafic en point de vente, booster vos ventes

Secteur : retail, mode & habillement, ameublement, électronique...

Astuce : améliorez l'expérience de vos clients en utilisant le SMS enrichi. Editez un site mobile aux couleurs de votre entreprise sur la plateforme et insérez ce lien dans votre SMS. Variez les plaisirs avec des codes à gratter, codes à barrer à flasher, jeu, coupon...



Le marketing direct multicanal est plus que jamais un outil efficace de communication, et à travers la plateforme Spot-Hit, nous nous attachons à rendre tous les canaux disponibles et accessibles au plus grand nombre.

Bien entendu, nous aurions pu vous présenter d'autres usages, d'autres canaux ou encore d'autres exemples de campagnes... mais nous avons voulu vous éviter la lecture dans un Top 100 ! et la suite du magazine mérite encore un peu d'attention.

Les exemples évoqués dans cet article, ont pour objectif de vous inspirer et faciliter la mise en place de communication au service de vos objectifs. Il est important de préciser que la meilleure communication sera celle que vous aurez choisie et que vous incarnerez. Notre équipe est à votre disposition pour vous accompagner dans la définition et la mise en place de vos meilleures campagnes.

Nouveau !

NOUVELLES FONCTIONNALITÉS

Dans cet article, nous vous présentons les nouveautés à découvrir sur notre plateforme :

- 1 Le nouvel outil de création de site mobile et newsletter
- 2 Le thème sombre

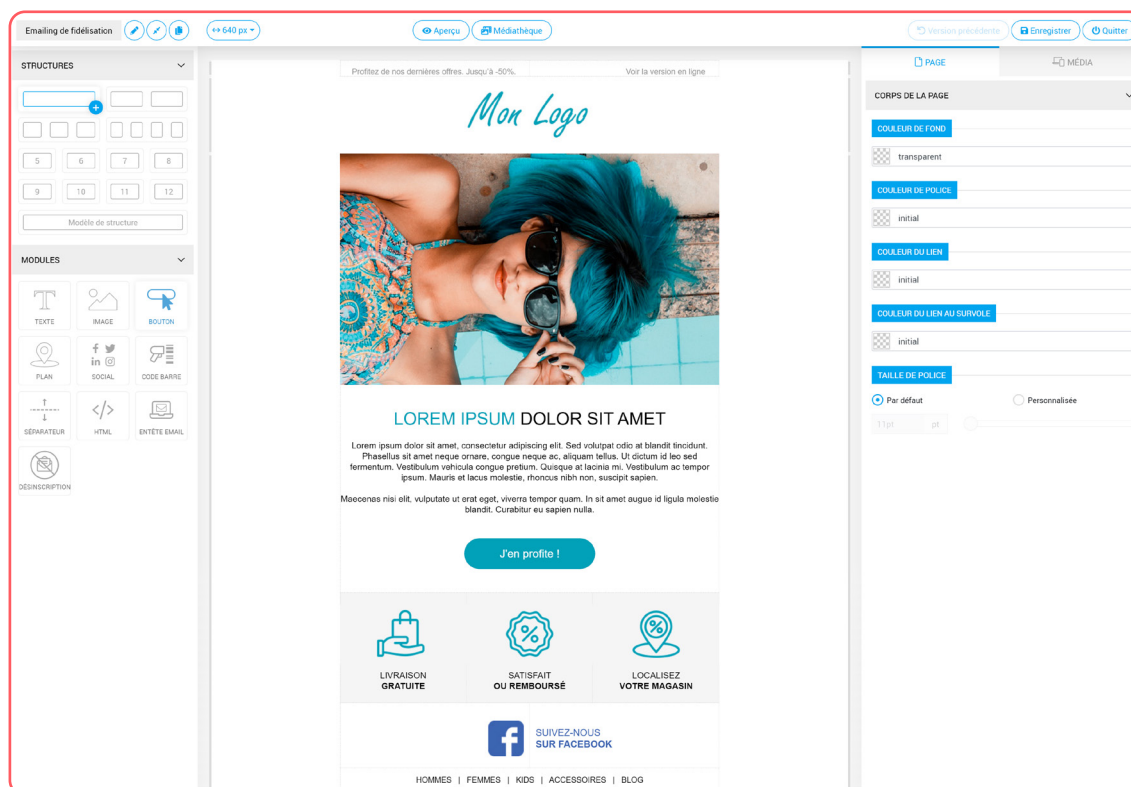
Objectifs Vous offrir une expérience enrichie et améliorer votre confort d'utilisation

1 Nouveau design pour l'outil de création

Il y a quelques mois, nous lançons la nouvelle version de la plateforme Spot-Hit. Plus ergonomique et adaptée aux codes d'aujourd'hui, nous continuons les travaux d'amélioration continue en se concentrant cette fois sur l'outil de création de sites mobiles et d'emails.

Relooking et maquillage pour cet outil souvent copié et très utilisé, au cœur de la plateforme. Vous pouvez ainsi découvrir une nouvelle interface au design épuré, en accord avec la plateforme et tout aussi performant.

Avec cette nouvelle version, vous adorerez créer vos sites mobiles et emailings pour enrichir vos campagnes marketing de fidélisation ou d'acquisition. Ce sont les médias qui véhiculeront vos messages, vos offres et séduiront les clients.



Il était donc important pour nous d'améliorer le design de notre interface pour vous apporter efficacité et expérience agréable. Mais le plus important est aussi au rendez-vous : performance et simplicité d'utilisation. Cet outil reste donc fidèle à notre ADN : rendre accessible et facile les campagnes de marketing direct.

Que vous soyez débutant ou expert en création graphique, il n'a jamais été aussi simple de créer tous vos modèles pour enrichir vos communications et diffuser l'image de votre marque !



PS Pas d'inquiétude, nous mettons à disposition des modèles prêts à l'emploi que vous n'avez qu'à personnaliser.

Si vous êtes allergique au mot « création graphique » ou vous n'avez tout simplement pas le temps ? Prenez contact avec notre équipe et nous vous accompagnerons dans la création de vos supports

On vous laisse vous faire un avis sur le nouvel outil en testant sur

www.spot-hit.fr

COMMENT UTILISER LE NOUVEL OUTIL DE CRÉATION ?

C'est très simple

- Rendez-vous sur la page d'accueil de votre compte
- Cliquez sur « Créations » dans le menu
- Puis sur « Modèles »
- Et « Créez un nouveau modèle »

Les plus dans mon quotidien

Pensez à consulter nos modèles de sites mobiles et emailing qui vous donneront des idées de communication préconçues.

Utilisez la médiathèque pour stocker vos images, fichiers ou profiter d'une banque d'images libres de droits.



2 Le thème sombre

A l'occasion du Star Wars Day qui fête la célèbre saga américaine, vous avez pu découvrir le 4 mai dernier sur la plateforme Spot-Hit notre thème sombre.

Le « dark mode » (ou thème sombre) est une option pour modifier les couleurs de votre compte Spot-Hit. Il vous permettra de rendre votre navigation plus agréable, de jouer sur la luminosité ou simplement de changer de look et de personnalité...en basculant du côté obscur de la force !

COMMENT ACTIVER LE THÈME SOMBRE SUR VOTRE COMPTE SPOT-HIT ?

Pour l'activer, c'est très simple !

Rendez-vous sur la page d'accueil de votre compte

Cliquez sur votre profil : pastille en haut à droite avec vos initiales

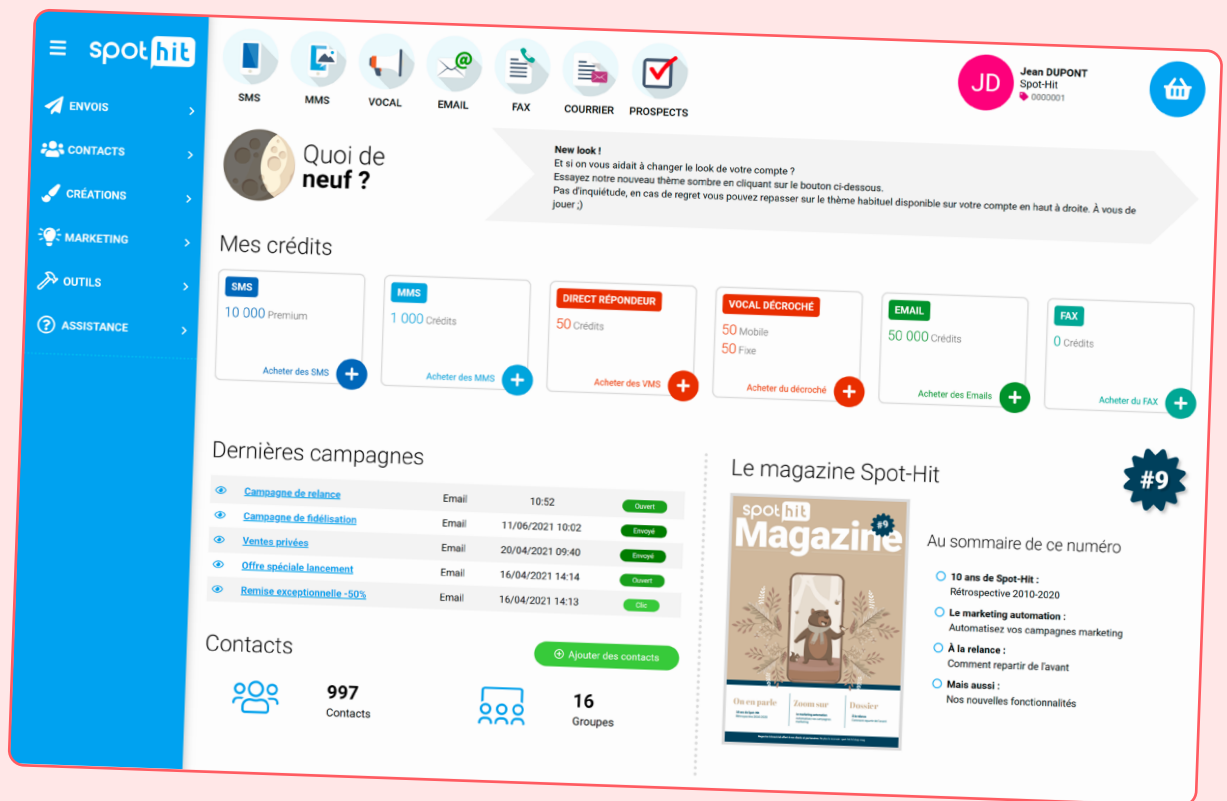
Sélectionnez « **Thème sombre** »

ET VOILÀ, LE TOUR EST JOUÉ !

The screenshot shows the Spot-Hit user interface in dark mode. The top navigation bar includes icons for SMS, MMS, VOCAL, EMAIL, FAX, COURRIER, and PROSPECTS. The user's profile 'Jean DUPONT' is visible in the top right corner. The main content area features a sidebar on the left with navigation options: ENVOIS, CONTACTS, CRÉATIONS, MARKETING, OUTILS, and ASSISTANCE. The central part of the screen displays 'Mes crédits' (My credits) with several credit packs available for purchase: SMS (10 000 Premium), MMS (1 000 Crédits), DIRECT RÉPONDEUR (50 Crédits), VOCAL DÉCROCHÉ (50 Mobile, 50 Fixe), EMAIL (50 000 Crédits), and FAX (0 Crédits). Below this, there is a section for 'Dernières campagnes' (Latest campaigns) showing a list of recent email campaigns with their dates and statuses. On the right side, there is a section for 'Le magazine Spot-Hit' (Spot-Hit Magazine) featuring a cover image and a list of featured articles.

ENVIE DE REVENIR AU MODE CLAIR ?

Effectuez la même opération et sélectionnez maintenant « **Thème clair** ».



Nous espérons que vous apprécierez ce nouveau thème.



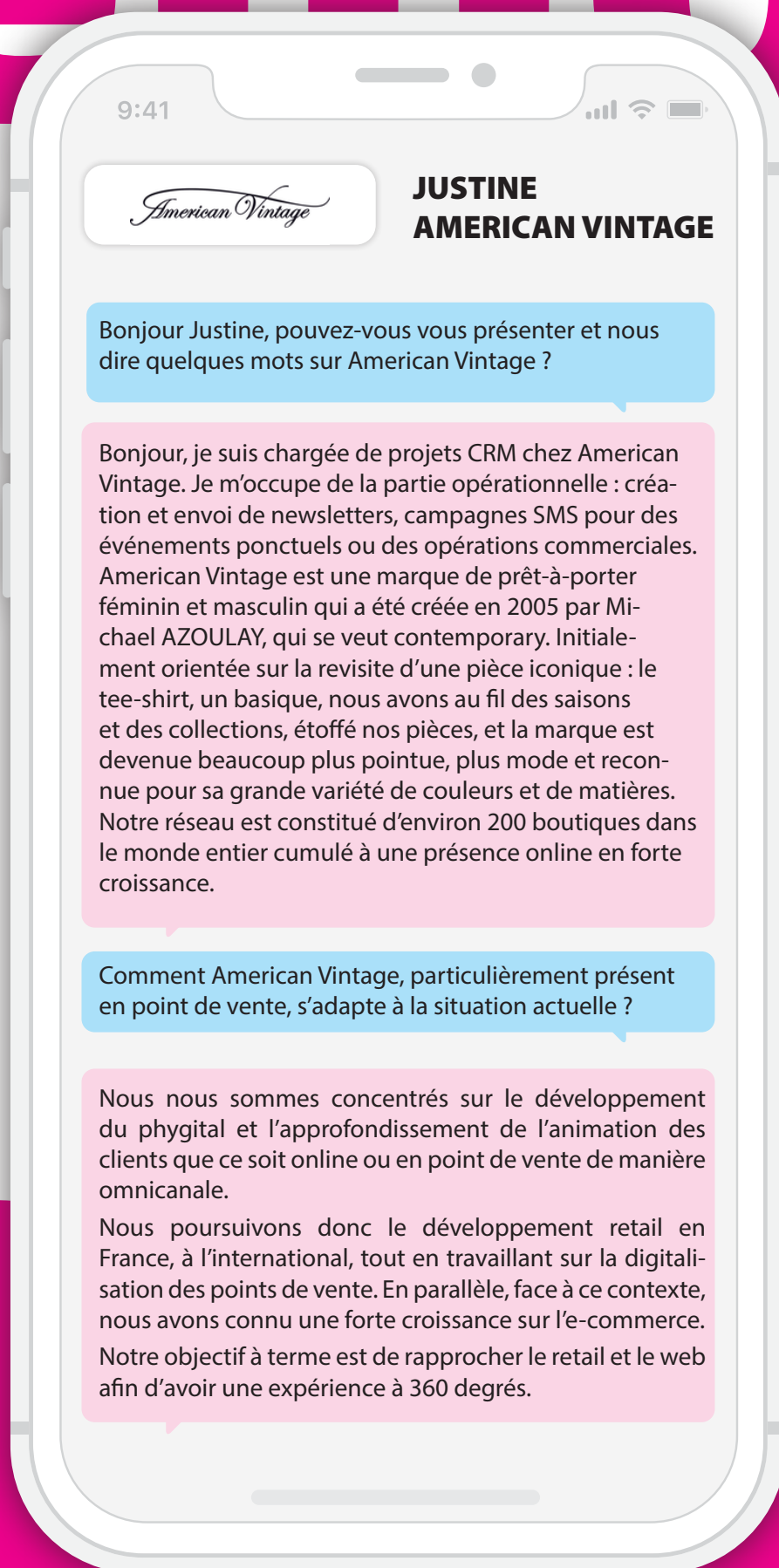
Vous avez une envie particulière ou une idée de nouvelles couleurs ?

Partagez-nous vos suggestions à : mag@spot-hit.fr

Une question, un problème... ?

L'équipe Spot-Hit est toujours à votre disposition pour vous accompagner et répondre à vos questions sur l'utilisation de ces nouveautés !

témoin



g n a n e

9:41



De quelle façon intégrez-vous des outils de marketing direct, notamment le SMS, dans votre stratégie de communication ?

Le SMS est très important pour driver du trafic en point de vente et sur le site, pendant nos opérations commerciales.

Nous avons des moments forts comme toute marque qui sont, les soldes mais aussi la braderie AMV. Cette opération (2 x / an) permet de mettre en avant une offre sur nos collections antérieures et nos pièces outlet.

En complément, nous organisons :

- Des opérations locales très ciblées sur des points de vente ou sur certaines typologies de clients afin de dynamiser une offre en cours.
- Des opérations événementielles en boutique ou avec des partenaires

Le SMS est donc un réel atout dans notre stratégie de marque.

Nous souhaitons également déployer le SMS dans un usage transactionnel de suivi de commandes, contact avec le service client et prise de rendez-vous avec une boutique.

Pouvez-vous nous parler de votre meilleure campagne à travers la plateforme Spot-Hit ?

La braderie AMV bien évidemment ! C'est notre opération commerciale phare de l'année.

Dernièrement, avec l'accompagnement de Spot-Hit, nous venons d'envoyer une campagne omnicanale en combinant SMS enrichi et RCS à nos clients, promouvant une offre commerciale pour l'événement.

Ce dernier, plus engageant et attrayant, nous a permis d'être au cœur des nouveautés digitales. Un bel exemple d'amélioration de l'expérience client.



Le poste'Hit

Dans la peau de Thomas, développeur chez Spot-Hit

Ce que tu voulais faire quand tu étais enfant ?

Chauffeur de taxi

Une journée de travail avec toi, ça ressemble à quoi ?

- Daily – Echange rapide avec l'équipe sur la journée précédente, la journée en cours et les difficultés rencontrées.
- Revue de code et recettage de développement
- Déploiement de nouveaux projets et de nouvelles fonctionnalités
- Développement de besoins spécifiques pour nos clients
- Résolution de problèmes techniques

Ta morning routine ?

Pas de morning routine particulière. Avant de commencer ma journée, je commence par checker mes mails pour savoir quelles seront mes priorités et pouvoir organiser mon temps pour travailler dans les meilleures conditions.

Ce que tu préfères dans ton job ?

C'est tous les jours différents, il n'y a pas de routine. Chaque semaine, j'ai la chance de travailler sur de nouveaux projets et des nouveaux développements, c'est justement cette variété qui m'anime au quotidien. Le fait également de pouvoir travailler et d'échanger chaque jour avec des personnes différentes tout en travaillant en équipe me galvanise.

La dernière application que tu as téléchargée ?

C'est crypto.com. C'est une appli qui me permet d'échanger, d'acheter et de suivre de la crypto-monnaie.

Ta série du moment ?

Lupin. C'est une série inspirée de l'histoire d'Arsène Lupin qui raconte les aventures d'Assane Diop, un «gentleman cambrioleur» qui veut venger son père d'une injustice. Une série que je recommande à 100%, en plus la saison 2 vient tout juste de sortir sur Netflix !

Organisation ou improvisation ?

Improvisation

Petit déjeuner ou Afterwork ?

Afterwork

Jeux de société ou jeux vidéo ?

Jeux Vidéo

Bureau ou Open Space ?

Les deux !

Sa chanson préférée : The Script de Hall of Fame (feat Will.I.Am)

Son film préféré : Yamakasi

Sa chanson inavouable : Félicità de Al Bano et Romina Power



Comment le rejoindre

thomas@spot-hit.fr

Elles nous ont rejoints



Pauline
Pauline a intégré le pôle commercial il y a quelques mois. Elle est notre nouvelle Responsable de secteur au sein de notre agence rennaise.

Justine

Justine est la dernière recrue de la team. Elle intègre l'équipe en charge du service client et vous accompagnera au quotidien dans la conception et la réalisation de vos campagnes.



Des questions ?

Vos commentaires, vos retours



Une idée de thème ou un sujet à développer : rendez-vous sur **www.spot-hit.fr/mag**
Vous pourrez également consulter les anciens numéros.

Se désabonner



Ce magazine est offert à nos clients.
Si vous ne souhaitez plus le recevoir, rendez-vous à tout moment sur **www.spot-hit.fr/stop-mag**

La société

Une assistance gratuite du **Lundi au Vendredi de 9h à 12h et de 14h à 18h**



Nos **conseillers** vous accompagnent



Par email
info@spot-hit.fr



Par téléphone au
01 78 76 77 78



168 rue de la Rotonde
42 153 Riorges

Spot-Hit c'est aussi...

Certification ISO 9001

Première plateforme multicanal certifiée

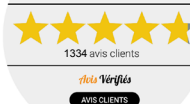


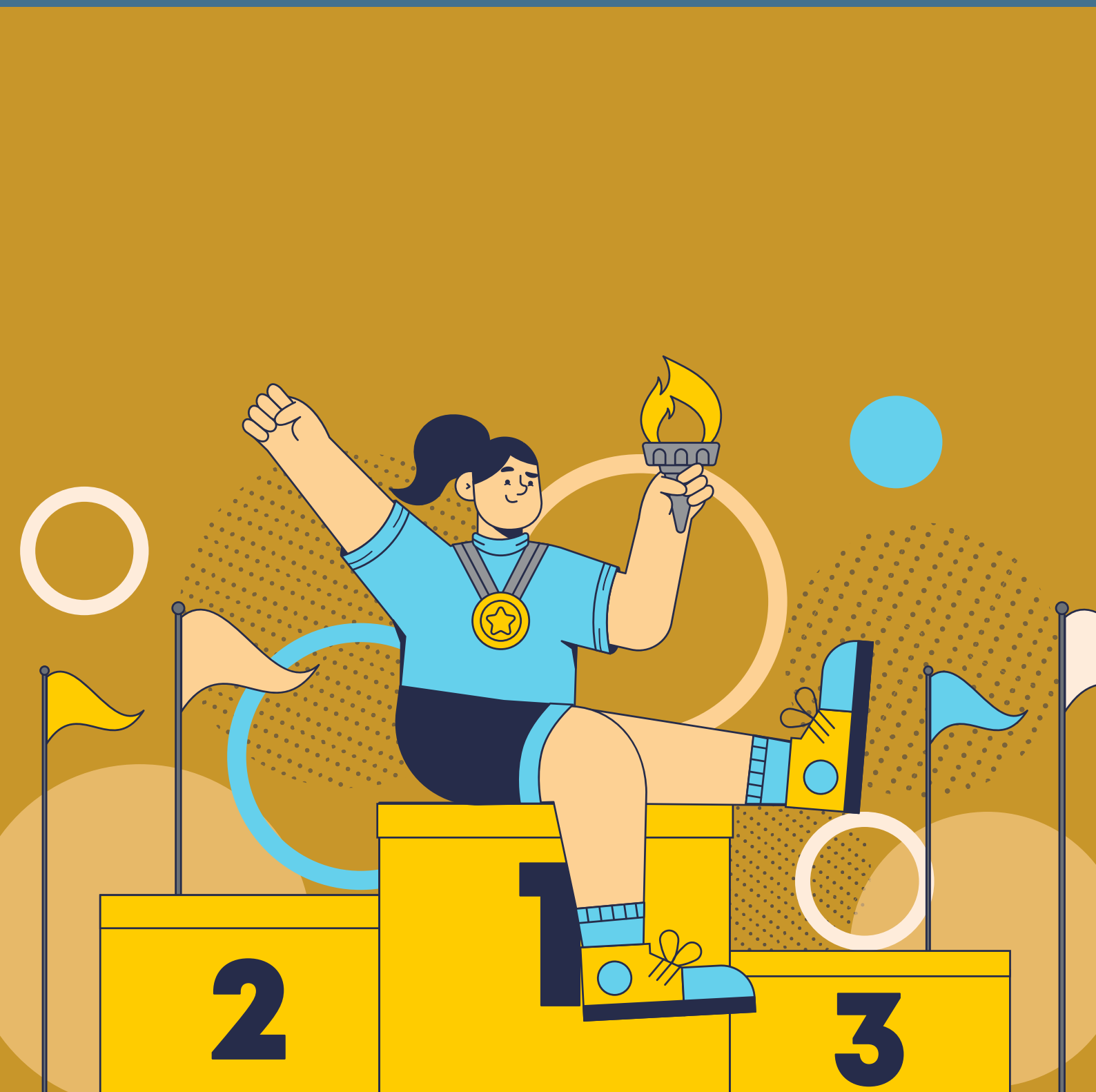
Nos infrastructures

Plateforme hébergée en France, sécurisée et conforme au RGPD



4.8/5





spot **hit**