

spot hit Magazine

#12



On en parle

L'intelligence artificielle

Définition, applications et enjeux

Zoom sur

Le SMS enrichi

Dynamisez vos campagnes marketing

Dossier

Le SMS de notification

Les meilleurs cas d'usage



Édito

Bienvenue

Bonjour !

Dans ce nouveau numéro de printemps, nous sommes ravis de vous parler de :

- L'intelligence artificielle
- SMS enrichi en un clic
- Romain, notre collaborateur

Vous découvrirez également, au cœur de ce magazine, un dossier autour du SMS de notification. Nous vous partageons des cas d'usage applicables à vos activités et qui vous permettront d'intégrer ces envois automatiques.

Le mot de la direction

L'équipe Spot-Hit commence l'année pleine d'énergie, avec de nouveaux projets en tête. Dans un marché dynamique et en croissance, nous vous remercions pour votre fidélité et vous réexprisons notre souhait de vous accompagner dans vos projets et les enjeux de digitalisation des entreprises.

« Lorsque deux forces sont jointes, leur efficacité est double ». Isaac Newton

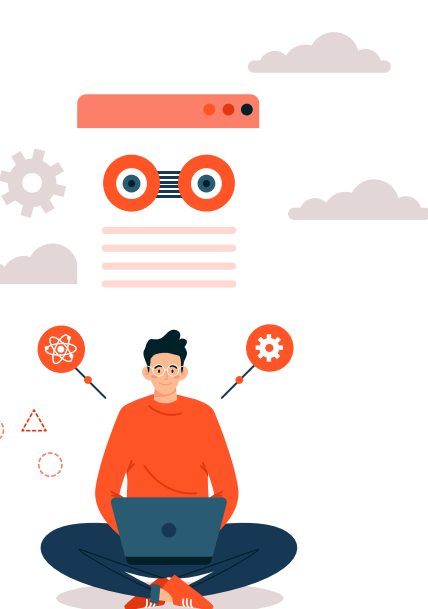


On en parle



Intelligence artificielle

L'intelligence artificielle (également appelée IA) est une technologie qui est de plus en plus présente dans les enjeux des entreprises ou de nombreux secteurs d'activités. Comment cela fonctionne ? Quel levier représente-t-elle pour la croissance des entreprises ? On vous explique tout dans cet article !



La notion d'IA a fait son apparition au milieu du 21^{ème} siècle, elle s'est réellement installée dans le paysage numérique avec le développement constant de l'informatique. Après plusieurs années, l'IA continue de s'adapter aux différentes évolutions et innovations technologiques actuelles.

L'IA représente un ensemble de techniques permettant à une machine, un logiciel ou un ensemble d'algorithmes d'imiter les comportements et les fonctions cognitives humaines. Autrement dit, l'IA est la capacité d'un ordinateur à agir comme un humain. L'objectif de cette technologie est de pouvoir créer des programmes qui peuvent réaliser des tâches humaines.

Selon les spécialistes, l'intelligence artificielle n'a pas vocation à remplacer l'humain. Elle peut être considérée comme une amélioration du confort, de l'environnement permettant d'améliorer les compétences techniques des entreprises. Son objectif est principalement d'appuyer la connaissance humaine et de devenir une extension des capacités humaines permettant aux entreprises de gagner en rentabilité et en productivité.

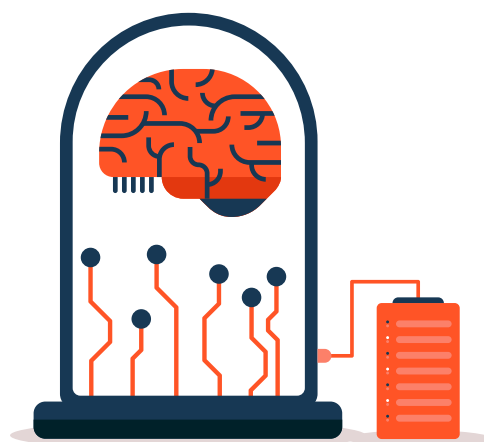
IL EXISTE DEUX TYPES D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

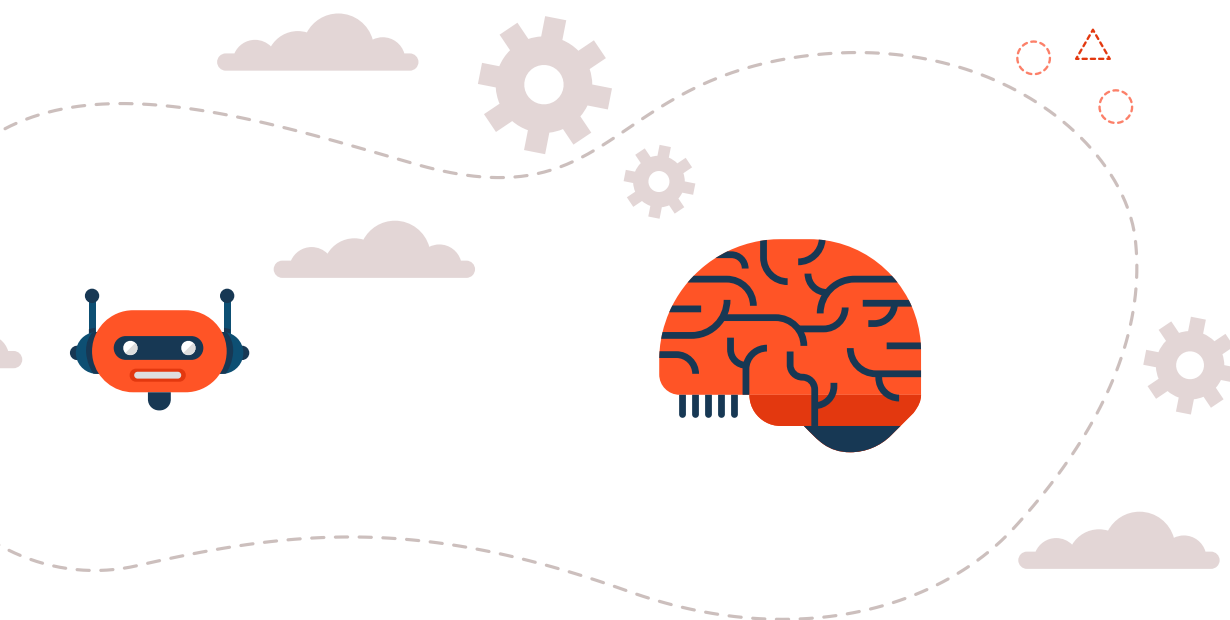
Le machine learning

Cette première méthode consiste à enseigner aux ordinateurs à apprendre de la même façon que l'humain, par le biais de l'interprétation des données. Cet apprentissage donne la possibilité aux ordinateurs de réaliser une action définie sans avoir à se référer à des instructions précises, ou résoudre les problèmes de façon autonome.

Le deep learning

Cette seconde méthode est une version plus approfondie de l'intelligence artificielle. Elle permet d'occulter l'intervention humaine dans le processus d'apprentissage de l'IA, en se basant uniquement sur les données afin qu'elle développe ses compétences.





L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE EST UNE TECHNOLOGIE QUI PRÉSENTE DE NOMBREUX AVANTAGES POUR LES ENTREPRISES EN TERMES D'INNOVATION ET DE COMPÉTITIVITÉ.

- Simplifier des tâches complexes et répétitives pour gagner du temps et ainsi améliorer sa productivité
- Améliorer l'efficacité des process et réduire les coûts de fonctionnement
- Proposer des nouvelles solutions et des nouveaux outils
- Analyser et exploiter les données issues du Big Data
- Optimiser les campagnes marketing et l'affichage ciblé
- Proposer aux clients une expérience client enrichie (chatbot, assistance virtuelle...)

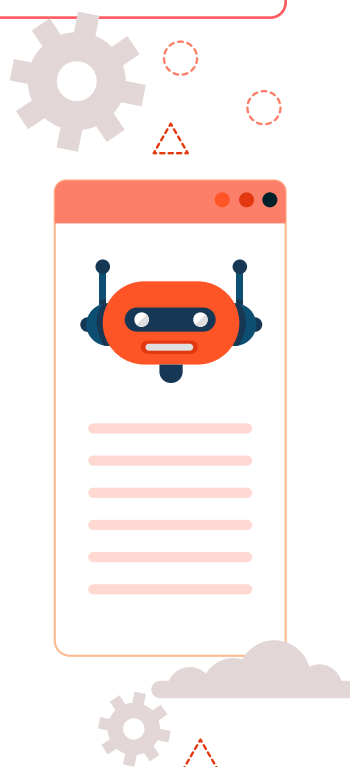
Aujourd'hui, l'IA est utilisée dans plusieurs secteurs d'activité : médical, automobile, e-commerce ... dont le marketing. Elle offre aux marketeurs de nouvelles possibilités à intégrer dans leur stratégie marketing.

L'IA permet d'améliorer l'expérience client en créant une relation privilégiée avec eux. Cette interaction peut notamment s'exercer par l'utilisation des chatbots ou «robots» de conversation intégrés à une machine. Les bots sont capables d'apporter des réponses automatisées, de comprendre des questions et réaliser des actions pour vous.

Avec l'apprentissage du machine learning, ils deviennent plus intelligents à chaque interaction. C'est cette fonction qui permet de rendre ces outils de plus en plus performants pour les entreprises depuis quelques années.

Cette technologie est également de plus en plus présente dans nos quotidiens. Véritable révolution pour certains ou effet de mode préoccupant pour d'autres vis-à-vis des libertés individuelles, le sujet est à suivre de près.

Et vous, avez-vous intégré ou envisagé l'IA dans votre activité ?



Zoom sur

Le SMS enrichi en un clic !

Disponible dès maintenant ou activable sur votre compte en un clic !

Comme toujours, nous continuons l'amélioration de la plateforme, et nous vous proposons l'évolution du SMS enrichi. 160, vous le savez, c'est le nombre de caractères autorisés pour l'envoi d'un SMS. Cette limitation peut rapidement devenir source d'insatisfaction. Alors face à cette contrainte, le SMS enrichi (ou Rich SMS) est l'alternative pour enrichir le contenu de votre message en créant plus d'interactivité avec vos clients. Nous vous détaillons dans cet article, les avantages du SMS enrichi et les améliorations que nous vous avons apportées au dispositif.

1. UN CONTENU RICHE, INTERACTIF ET PUISSANT

Le SMS enrichi ou l'intégration d'un lien dans votre message, est un geste simple et puissant qui peut transformer un SMS en un support de communication à votre image.

PLUS DE LIMITE DE TEXTE !

Concrètement, vous ne modifiez pas la limite de 160 caractères, mais vous insérez un lien court (de préférence) cliquable dans votre message orientant vos destinataires vers une page de destination : un mini site mobile (ou landing page) qui est illimité. Par ce biais, vous augmentez facilement la performance et la portée de votre message et sans télécharger une application.



LA PERSONNALISATION DE L'EXPÉRIENCE

Avec le SMS enrichi, vous pouvez personnaliser l'expérience de vos destinataires à travers des contenus interactifs : image, vidéo, fichier, plan d'accès, code barre, zone à gratter... Vous vous démarquerez de la concurrence et créerez de la proximité avec vos clients. Ce canal s'avère donc efficace pour augmenter l'exposition de votre image de marque et améliorer l'engagement de vos clients.

Avec la plateforme Spot-Hit, vous réalisez vos créations de sites mobiles en quelques clics, grâce à un outil de création simple, complet et intuitif.

Vous avez besoin d'aide pour la création de votre site mobile ?

Retrouvez toutes les informations dans notre guide d'utilisation :
Assistance > Guides d'utilisation > « Outil média – réaliser un site mobile »

2. UNE MÉTHODOLOGIE SIMPLIFIÉE

Avant de commencer, il est important de vous informer que pour bénéficier de statistiques précises liées à votre campagne, il est nécessaire d'activer la fonction de « Tracking » au moment de l'insertion de votre site mobile dans votre campagne.

EN PRATIQUE SUR LA PLATEFORME

- Réalisez votre campagne jusqu'à l'étape de rédaction de votre message
- Cliquez sur « Sites Mobiles »
- Cliquez ensuite sur le site mobile que vous souhaitez intégrer à votre message

Une fenêtre s'ouvre pour vous proposer d'identifier vos contacts.

- Cliquez **impérativement** sur « Oui » pour activer la personnalisation.
(Si vous n'activez pas cette option, le tracking de suivi de votre campagne ne pourra pas être réalisé).



Identifier les contacts ?

Cette fonction permet de savoir nominativement quel contact a cliqué sur le lien et visité le site mobile. Il est nécessaire de prévoir 15 caractères supplémentaires pour assurer le suivi.

Non
Oui, activer la fonction

En choisissant d'activer l'identification des contacts, l'URL de votre site mobile sera remplacée automatiquement par une chaîne de caractères, la transformant (au moment de l'envoi) en un lien unique et propre à chacun de vos destinataires.

Vous avez cependant la possibilité de personnaliser vos liens en ajoutant un mot-clé avant la chaîne de caractères.

Exemple : sms.link/leadauto/123456



Avec cette nouvelle fonctionnalité, vous n'avez plus besoin de mettre en ligne votre site mobile, celle-ci se fait automatiquement grâce à la fonction d'identification des contacts. Ainsi, vous avez accès à un rapport unique pour chaque envoi, même si vous utilisez le même modèle sur plusieurs campagnes, avec les informations détaillées pour chaque destinataire.



Bon à savoir

Testez la personnalisation en vous ajoutant dans votre liste de destinataires !



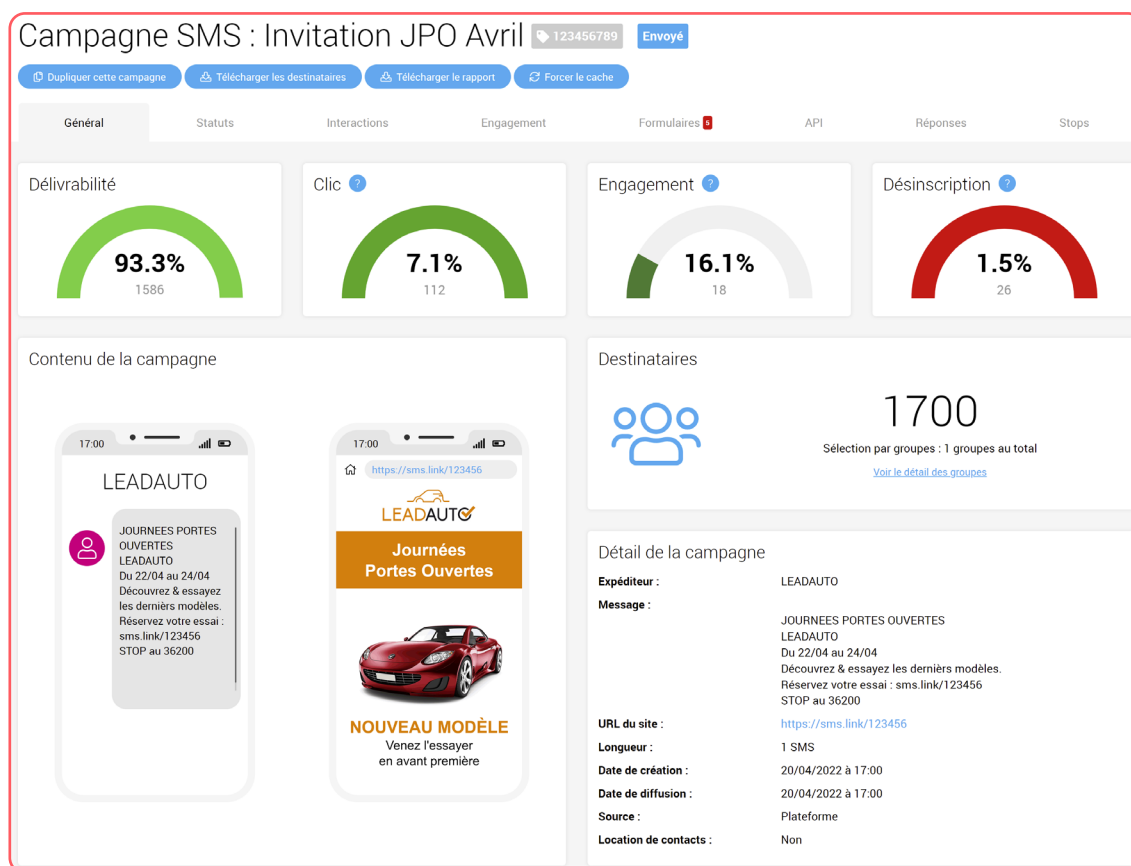
3. PERFORMANCES ET STATISTIQUES DÉTAILLÉES

L'analyse des résultats après l'envoi de votre campagne est une étape importante et ne doit pas être écartée dans votre stratégie. Elle vous permettra de connaître les aspects positifs et négatifs de votre campagne, de mettre en lumière les pistes d'amélioration, mais aussi de savoir où diriger vos efforts pour augmenter l'efficacité de vos prochains envois.

Après chaque envoi, vous avez accès automatiquement sur votre compte (ou par email) au rapport statistiques de votre campagne. Pour le consulter, il vous suffit de cliquer sur l'onglet « ENVOIS », puis « Envois effectués » et de sélectionner la campagne de votre choix.

On vous explique en détail ci-dessous, ce que vous y retrouverez.

INFORMATIONS GÉNÉRALES



Découvrez les informations relatives à votre campagne SMS ainsi que les principaux indicateurs clés de performances : le taux de délivrabilité, le taux de clic, le taux d'engagement et le taux de désinscription, les renseignements de la campagne, le contenu...

STATUTS

Dans cette partie, vous avez accès aux différents statuts de votre message.

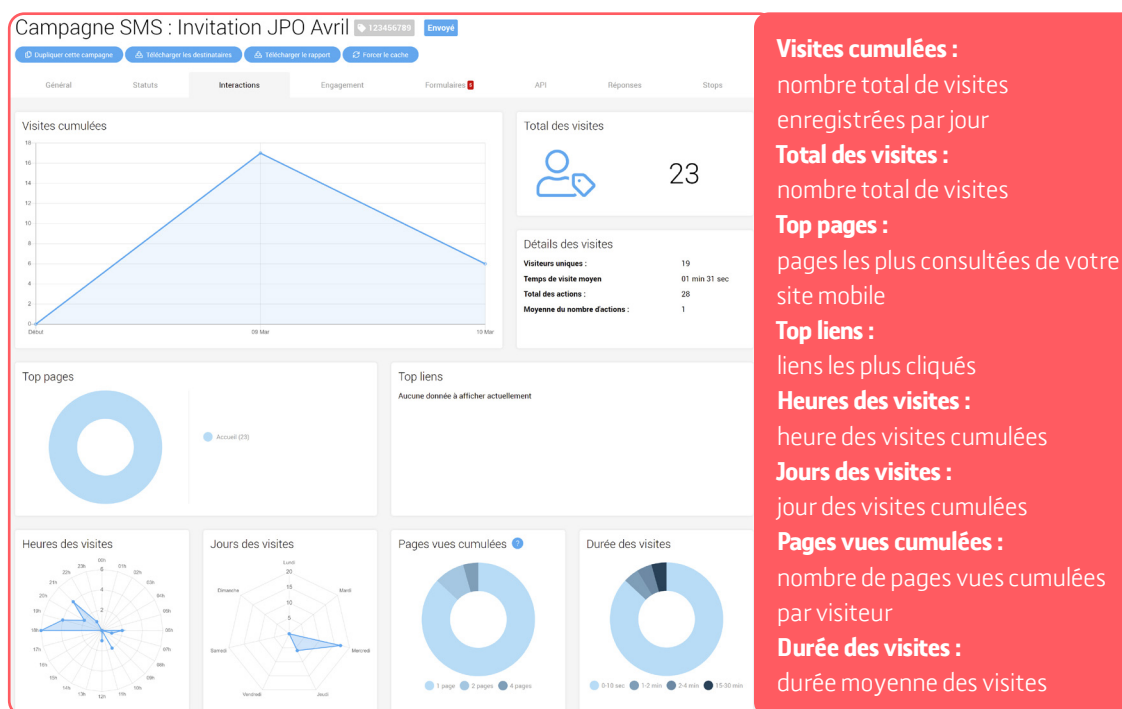
Description des statuts	
Livrés	Le SMS a bien été livré sur un mobile allumé. Avec 95% de taux de lecture moyen (étude Médiamétrie AFMM), il est fort probable qu'il soit également lu par le destinataire dans les minutes qui suivent la réception.
Envoyés	Le SMS a bien été envoyé sur un numéro valide, mais le mobile est pour l'instant injoignable (éteint, pas de réseau, SIM pleine...). Durant 48h, les opérateurs essaient de livrer à nouveau le SMS sur le mobile. Si ce dernier reste injoignable après ce délai, le statut se transformera en « expiré ».
En cours	Le SMS est en cours d'envoi, ce statut évoluera rapidement.
En attente	Le SMS est en attente d'envoi, généralement il concerne une campagne programmée.
Expirés	Le SMS a expiré, car le mobile du destinataire reste injoignable après 48h. Le numéro de téléphone est annoncé valide par les opérateurs, si le mobile est de nouveau joignable lors des prochaines campagnes le SMS sera correctement reçu.
Échecs	Le SMS n'a pas pu être délivré, car le numéro est annoncé inaccessible par les opérateurs.

Pour plus d'informations sur la gestion de vos statuts : rendez-vous dans notre magazine n°11 (p.6-8)

INTERACTIONS

C'est la nouveauté de la fonctionnalité !

Ici vous retrouvez le détail des actions effectuées par les visiteurs sur votre site mobile lors de cette campagne :



Par exemple, l'analyse des liens et des pages les plus vues vous donneront un indicateur sur la pertinence de votre message. Les heures de visite, vous permettront d'affiner la période où votre cible semble la plus réceptive.

ENGAGEMENT ET FORMULAIRES

Campagne SMS : Invitation JPO Avril 123456789 Envoyé

[Dupliquer cette campagne](#)
[Télécharger les destinataires](#)
[Télécharger le rapport](#)
[Forcer le cache](#)

Général Statuts Interactions **1 Engagement** **2 Formulaires** API Réponses Stops

Détail du parcours des visiteurs

Rechercher un numéro...

AFFICHER LE DÉTAIL	TÉLÉPHONE	VISITES	ACTIONS	DURÉE
	+33601010101	1	1	02 min 27 sec
	+33601010102	3	2	01 min 54 sec
	+33601010103	3	2	00 min 47 sec
	+33601010104	1	1	02 min 06 sec
	+33601010105	1	1	03 min 36 sec
	+33601010106	1	1	03 min 27 sec
	+33601010107	3	4	02 min 13 sec
	+33601010108	3	2	00 min 52 sec
	+33601010109	1	1	01 min 07 sec

1 Dans cet onglet, vous trouvez le détail par destinataires, des actions effectuées par vos contacts sur votre site mobile, comme :

- Le nombre total de visites
- Les actions effectuées sur votre site mobile
- Le temps passé à naviguer sur votre site mobile

2 Dans l'onglet Formulaires, vous retrouvez les réponses collectées. Elles sont propres à chacun de vos destinataires, accessibles en un clin d'œil à l'ensemble des réponses et téléchargeables au format CSV. Cette fonctionnalité n'est bien entendu disponible que si vous avez inséré un formulaire dans votre site mobile, pour récolter des informations par exemple.

STOPS

Obligatoire et présente depuis toujours sur Spot-Hit, vous avez la possibilité de consulter la liste de personnes qui ont répondu STOP à votre campagne SMS et ont donc manifesté le souhait de ne plus être sollicités par vos communications.



À RETENIR

Plus facile et plus puissant, vous n'aurez notamment plus à mettre en ligne vos sites mobiles et bénéficierez de statistiques ou indicateurs précis pour mesurer l'impact et la performance de vos campagnes. Alors à vous de jouer !

Vous avez des questions sur le SMS enrichi ?

L'équipe Spot-Hit est à votre disposition pour vous accompagner dans sa découverte

Nouveau !

NOUVELLES FONCTIONNALITÉS

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

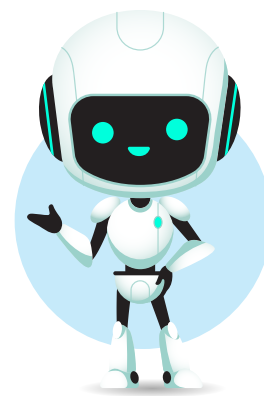
- 1 Le module d'assistance virtuelle
- 2 L'interface de gestion des réponses

Objectifs Vous offrir une expérience enrichie et vous faciliter l'utilisation de la plateforme

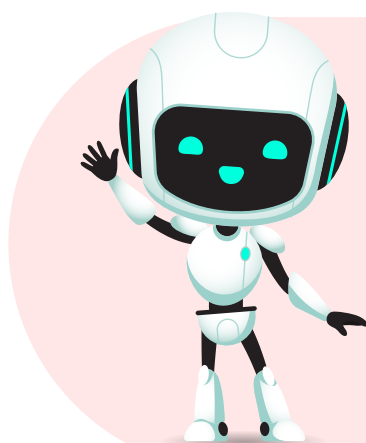
1 Le module d'assistance virtuelle

Ok SPOT, dis-moi comment envoyer ma campagne ?

En complément de l'aide proposée par notre service client, vous pouvez maintenant faire appel à SPOT, notre assistant virtuel. Il vous accompagnera pas à pas dans l'utilisation de la plateforme et à chaque étape de la création de vos campagnes marketing. Faites votre demande à SPOT et obtenez une réponse immédiate à votre question en quelques clics et en moins de 10 secondes chrono !



Comment utiliser l'assistance virtuelle de Spot-Hit ?



- Rendez-vous sur la page d'accueil de votre compte
- Cliquez sur l'onglet « Assistance » dans le menu à gauche puis dans « Assistance virtuelle »
- C'est parti !

A vous de choisir une thématique :

SMS, Email, MMS, VMS, opt-in... puis une sous-catégorie pour déclencher la conversation avec SPOT et obtenir toutes les réponses à vos questions.

2 Interface de gestion des réponses

Si vous souhaitez donner la parole à vos clients ou leur offrir la possibilité de répondre à vos SMS, alors cette nouveauté est faite pour vous. Bien entendu la plateforme Spot-Hit offre cette fonctionnalité depuis longtemps en gérant automatiquement vos réponses SMS en temps réel mais nous avons apporté quelques améliorations à cette fonctionnalité.

La présentation a été entièrement reprise pour vous apporter une meilleure lisibilité et une gestion plus simple. Les réponses s'affichent désormais sous format de fil de discussion plutôt que des messages distincts.



Réponses 153

Numéro de téléphone...



Tout

+33601010101 18/03/2022 10:16

"Bonjour, j'aimerais réserver un essai ..."

+33601010101 18/03/2022 09:37

"Merci !"

+33601010101 18/03/2022 09:21

"Bonjour, je souhaite prendre RDV av..."

+330601010101 17/03/2022 19:42

"Oui"

+336101010101 17/03/2022 18:11

"OK pour le 14 Avril"

1 2 ... 15 16 » Page Go

Télécharger les réponses

+33601010101



LEADAUTO

JOURNEES PORTES OUVERTES LEADAUTO Du 22/04 au 24/04 Découvrez & essayez
essai : sms.link/123456 STOP au 36200

17/03/2022 17:00



Bonjour, j'aimerais réserver un essai après vos JPO, comment faire ?

18/03/2022 10:16

Saisissez votre réponse

☐ STOP au 36200

0/160 caractères

Les réponses reçues sont affichées pour que vous puissiez retrouver l'ensemble de réponses individuelles pour chaque destinataire.



EN PRATIQUE SUR LA PLATEFORME

1

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

2

Cliquez sur « Envois » dans le menu à gauche

3

Puis sur « Réponses »

4

Vous pouvez maintenant accéder aux réponses de vos destinataires.

+ Ajouter à votre liste d'exclusion

les derniers modèles. Réservez votre

✓ Répondre

LE +

Vous pouvez utiliser la barre de recherche en haut de la page pour trouver directement un contact en tapant son numéro de téléphone.

Numéro de téléphone...



ou encore télécharger l'ensemble de vos réponses au format CSV.

Télécharger les réponses



 LE SMS DE NOTIFICATION

CAS D'USAGE DU SMS DE NOTIFICATION



Le paysage du marketing mobile continue son évolution et de nouvelles tendances se dessinent. Alors que de nouveaux canaux apparaissent progressivement (RCS, WhatsApp, Viber...), les messageries restent au cœur de nos applications quotidiennes avec au centre, l'universelle messagerie SMS.

Tandis que le SMS marketing a connu une folle ascension, les deux dernières années ont été marquées par une croissance plus importante du SMS de notification (portée par l'épisode COVID-19). A l'inverse du marketing, utilisé principalement pour promouvoir et développer l'activité commerciale, la notification est utilisée pour diffuser une information, une alerte à des destinataires. Toutes les entreprises (tous secteurs confondus) et administrations s'y intéressent et sont concernées, à tel point, qu'aujourd'hui le trafic lié aux SMS de notification représente en France, 60% des envois de SMS (contre 55% en 2020) et dépasse donc le trafic du SMS marketing (40%).*



*(AF2M – Baromètre 2021 SMS Marketing – données fournies par Bouygues Telecom, Orange et SFR)



COMMENT UTILISER LE SMS DE NOTIFICATION ?

Le SMS de notification a donc pour vocation d'envoyer un message automatiquement par un serveur (ou service) au destinataire. Pour ce faire, il existe 2 méthodes :

Par notre plateforme Spot-Hit

Vos notifications SMS peuvent être envoyées 24h sur 24 et 7 jours sur 7, à un ou plusieurs contacts !

Par notre API

Vous automatisez vos envois en créant une passerelle de votre application, logiciel ou site internet à notre plateforme (pour faire simple). Notre API SMS est disponible dans différents langages de programmation pour répondre à tous vos besoins.

Facile à configurer et à déployer, la création de cette passerelle est rapide, souple et flexible.

Plus d'informations sur <https://www.spot-hit.fr/documentation-api>

En intégrant une solution par API pour votre entreprise, l'envoi de vos SMS est totalement automatisé et sans intervention humaine tout en restant dans votre environnement de travail.

A travers l'article qui suit, nous vous présentons trois exemples détaillés, issus de réelles problématiques, que vous pouvez rencontrer au quotidien dans votre entreprise. Nous vous partagerons des pistes de réflexion et des conseils pour vous approprier ces usages.





DIMINUER LE NOMBRE DE RENDEZ-VOUS MANQUÉS

Qui n'a jamais oublié un rendez-vous ? Et si les clients ont de nombreuses raisons pour justifier leur absence, l'une des raisons les plus habituelles est l'oubli, tout simplement ! Généralement, nous prenons des rendez-vous des semaines, voire des mois à l'avance. Agenda, alertes sur le téléphone, pense-bêtes ou encore le fameux post-it, nous essayons de toutes les façons possibles d'être présents le Jour J. Mais, un oubli est très vite arrivé. Dans le secteur médical, cet absentéisme est devenu monnaie courante et pose de réels problèmes pour les professionnels de santé. D'après une enquête, 97% d'entre eux déclarent avoir déjà confronté à cette situation. *

Problématique :

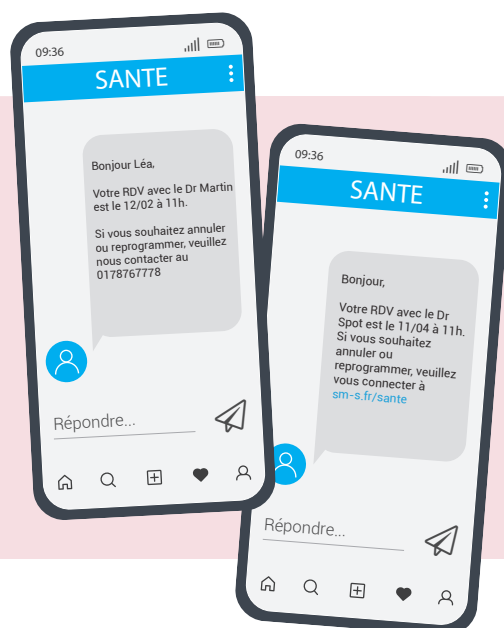
Comment diminuer le nombre de rendez-vous manqués pour les professionnels de santé ?

Problèmes rencontrés :

- Le rappel de rendez-vous via un appel téléphonique est chronophage et engage du temps pour votre entreprise.
- Les patients ne se présentent pas à leur rendez-vous ou l'annule à la dernière minute ce qui entraîne des dysfonctionnements dans la gestion de votre planning.

SOLUTIONS PROPOSÉES ET EXEMPLES DE CAMPAGNES

L'envoi d'un SMS de rappel automatique au patient la veille du rendez-vous pour indiquer la date et l'horaire convenus avec une possibilité de rappeler pour annuler ou reprogrammer le rendez-vous



L'envoi d'un SMS enrichi avec un lien pour modifier la date et l'horaire en ligne en se connectant sur son compte personnel

*(Odoxa pour la Mutuelle Nationale des Hospitaliers)

BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE



Réduction du nombre de rendez-vous manqués

Les rendez-vous non honorés, mis bout à bout, peuvent avoir un impact négatif et causent des pertes financières pour votre entreprise. Le SMS de confirmation est donc un excellent moyen de vous assurer que les patients sont bien informés et ainsi limiter le risque de désistement de dernière minute.



Optimisation pour la gestion de votre planning

Le SMS de confirmation peut vous aider à améliorer la gestion de votre planning en s'assurant que vos patients seront bien présents le jour J. Vous pourrez anticiper plus facilement les changements en remplaçant le patient absent par un autre rendez-vous, par exemple.



Amélioration de la performance

Le rappel de rendez-vous par SMS vous permet de gagner un temps précieux et ainsi de l'utiliser pour d'autres missions beaucoup plus bénéfiques pour votre entreprise.



D'autres secteurs d'activité, que le milieu médical, peuvent être concernés par ce type de notification :



L'automobile

Exemple : rappel de rendez-vous pour un contrôle technique



Immobilier

Exemple : rappel de rendez-vous pour la visite d'un bien immobilier



Bien-être et beauté

Exemple : rappel de rendez-vous pour un soin en institut



COMMUNIQUER POUR SIMPLIFIER LE PROCESSUS DE RECRUTEMENT

Ces dernières années, le marché du recrutement est en constante évolution. Le sourcing des candidats est une pratique qui a énormément évolué et fait apparaître de nouveaux objectifs. Parmi ces enjeux, la réduction des délais de recrutement fait partie d'un des objectifs pour de nombreux services des ressources humaines et professionnels du recrutement.

Problématique :

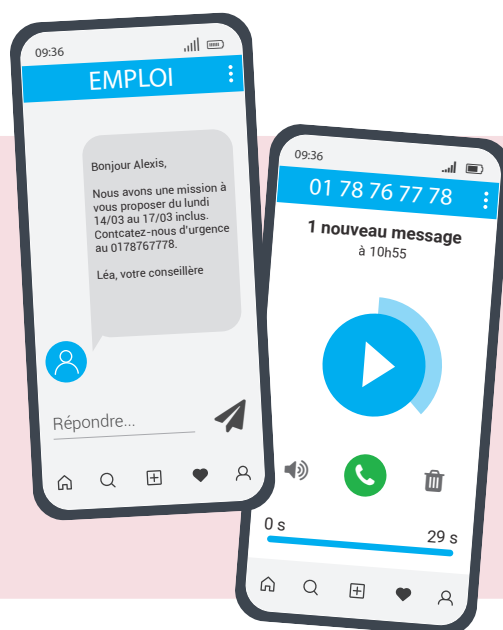
Comment simplifier et rationaliser le processus de recrutement pour le secteur de l'emploi ?

Problèmes rencontrés :

- Les entreprises sont confrontées à des difficultés pour trouver le profil idéal
- Le manque de réactivité et l'absence de réponse des candidats
- La difficulté de recruter du personnel dans une situation urgente

SOLUTIONS PROPOSÉES ET EXEMPLES DE CAMPAGNES

L'envoi d'un SMS à un intérimaire pour lui présenter une nouvelle mission avec une demande de rappeler à un numéro indiqué



L'envoi d'un VMS automatique de confirmation à la suite d'une candidature

BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE



Atteindre et capter l'attention d'un grand nombre de candidats instantanément et en un instant.

Le SMS de notification présente l'avantage d'être immédiat et assure donc un délai de réactivité optimal.



Une meilleure proximité avec le candidat

L'envoi d'un SMS de notification vous permet de maintenir un contact direct et engageant avec votre candidat. Ce canal de communication est souvent très apprécié, notamment des candidats des plus jeunes générations qui préféreront recevoir un SMS, le trouvant moins intrusif qu'un appel téléphonique.



Un gain de temps

L'envoi de SMS vous permet d'automatiser vos actions de recrutement en touchant un plus grand nombre de personnes. Il vous permet également de réduire le temps que vous consacrez à des tâches simples et répétitives et vous permet de vous consacrer à des tâches beaucoup plus stratégiques pour votre entreprise.





INFORMER, ALERTE, MOBILISER POUR AMÉLIORER LA RELATION ET LE SERVICE AUX CONCITOYENS

Pour une mairie ou une commune, la communication avec ses habitants est importante. Elles se retrouvent de plus en plus confrontées au besoin d'attirer leur attention et de les emmener vers des nouvelles formes d'engagement.

Problématique :

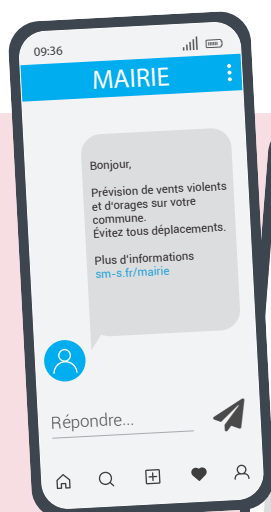
Comment renforcer la relation avec ses concitoyens ?

Problèmes rencontrés :

- Les habitants ne sont pas au courant des actualités et des informations qui se passent au sein de leur commune
- Les communes rencontrent des difficultés pour informer leur population
- Les collectivités perçoivent un manque de cohésion sociale et de contact avec leur population

SOLUTIONS PROPOSÉES ET EXEMPLES DE CAMPAGNES

L'envoi d'un SMS d'alerte pour informer vos concitoyens des perturbations / dangers qui peuvent se produire dans leur commune.



L'envoi d'un MMS pour promouvoir un événement

BÉNÉFICES POUR L'ENTREPRISE



Capter l'attention des citoyens

Avec le SMS, vos habitants sont informés de façon immédiate si un problème ou un danger se produit dans votre commune.



Entretenir de manière continue une relation avec ses habitants

Avec l'envoi d'un SMS, vous pouvez communiquer facilement avec vos concitoyens et nouer une relation privilégiée avec eux.



Promouvoir les festivités et les différents événements qui se déroulent dans la ville

Même si une Marie ne poursuit pas les mêmes objectifs qu'une entreprise du secteur privé, la communication à destination de vos habitants est un élément important à prendre en compte pour promouvoir votre ville et accroître son attractivité.



La notification par SMS est plus que jamais un moyen facile et efficace pour, communiquer avec vos destinataires, informer d'une situation prioritaire ou d'un événement important. Nous aurions pu vous présenter d'autres usages ou d'autres exemples, et cette liste est encore longue ! Les exemples évoqués dans ce dossier, vous montreront la voie à suivre pour communiquer facilement et efficacement avec vos clients.

Faites-nous part de vos exemples d'utilisation ou de vos projets !

Notre équipe est à votre disposition pour vous accompagner dans l'utilisation des outils et canaux de communication.

Le poste'Hit

Nouveau portrait de collaborateurs, afin d'en savoir plus sur les membres de l'équipe Spot-Hit. C'est Pauline, Responsable de Secteur, qui se prête au jeu de l'interview pour dresser le portrait de Romain.

Peux-tu nous présenter Romain et son rôle chez Spot-Hit ?

Pauline : Romain est arrivé en 2020 et s'occupe de la comptabilité de Spot-Hit. Il a quitté l'Hexagone pour s'expatrier en Espagne à Madrid, au soleil ! Romain possède plusieurs cordes à son arc ! Très polyvalent, en gestion administrative, juridique et financière, il est in-collable sur tous ces sujets. C'est le Monsieur «chiffres» de l'équipe, avec lui le compte est bon.

Romain : C'est tout à fait ça ! Et en parallèle, je suis en charge des rapports et états financiers qui se réalisent à la fin de chaque mois.

tion et les échanges qu'il a au quotidien avec les clients et collaborateurs en leur apportant de l'aide.

Romain : Oui, je suis d'accord avec toi Pauline, c'est tout à fait ça ! Au quotidien, mon métier offre des activités très diversifiées qui peuvent être humaines et en même temps très techniques.

Quels sont ses hobbies ?

Pauline : On va rester classique ! Se poser devant un bon match de foot ou de rugby. Et aussi, partager une bonne bière entre amis.

Romain : Tu me connais bien Pauline ! On est un peu loin, mais promis je garde ça en tête pour la prochaine fois. On trinquera ensemble autour d'une bière dès que l'occasion se présentera.

Peux-tu nous raconter sa journée type, à quoi ressemble son quotidien ?

Pauline : Romain vérifie les paiements et met à jour les comptes clients. Il accompagne nos clients sur des problématiques comptables et financières. Il contribue aussi à l'amélioration des procédures administratives.

Romain : Tu as parfaitement résumé ! Au quotidien mes missions sont assez variées et aucune de mes journées se ressemblent.

Qu'est-ce que Romain préfère dans son job ?

Pauline : Beaucoup de choses ! Je dirais qu'il aime travailler sur l'analyse des données financières ce qui lui permet de connaître les performances et de juger la bonne «santé» de l'entreprise. Il apprécie aussi la rela-



Comment le joindre

romain@spot-hit.fr

Ils nous ont rejoints



Mathilde a rejoint l'équipe comme chargée de clientèle. Son rôle ? Vous accompagner dans l'utilisation de la plateforme, vous guider et vous proposer des conseils pour améliorer l'efficacité de vos campagnes marketing.

Quentin, notre nouvel analyste développeur est le dernier arrivé de la team. Il configure les besoins spécifiques de nos clients et déploie les nouvelles fonctionnalités sur la plateforme.



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

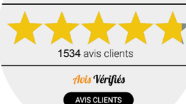
Spot-Hit c'est aussi...

Nos infrastructures

Plateforme hébergée en France, sécurisée
et conforme au RGPD



4.8/5





spot **hit**