

spot hit Magazine

#7



On en parle

Le motion design

L'animation d'éléments graphiques en vidéo

Zoom sur

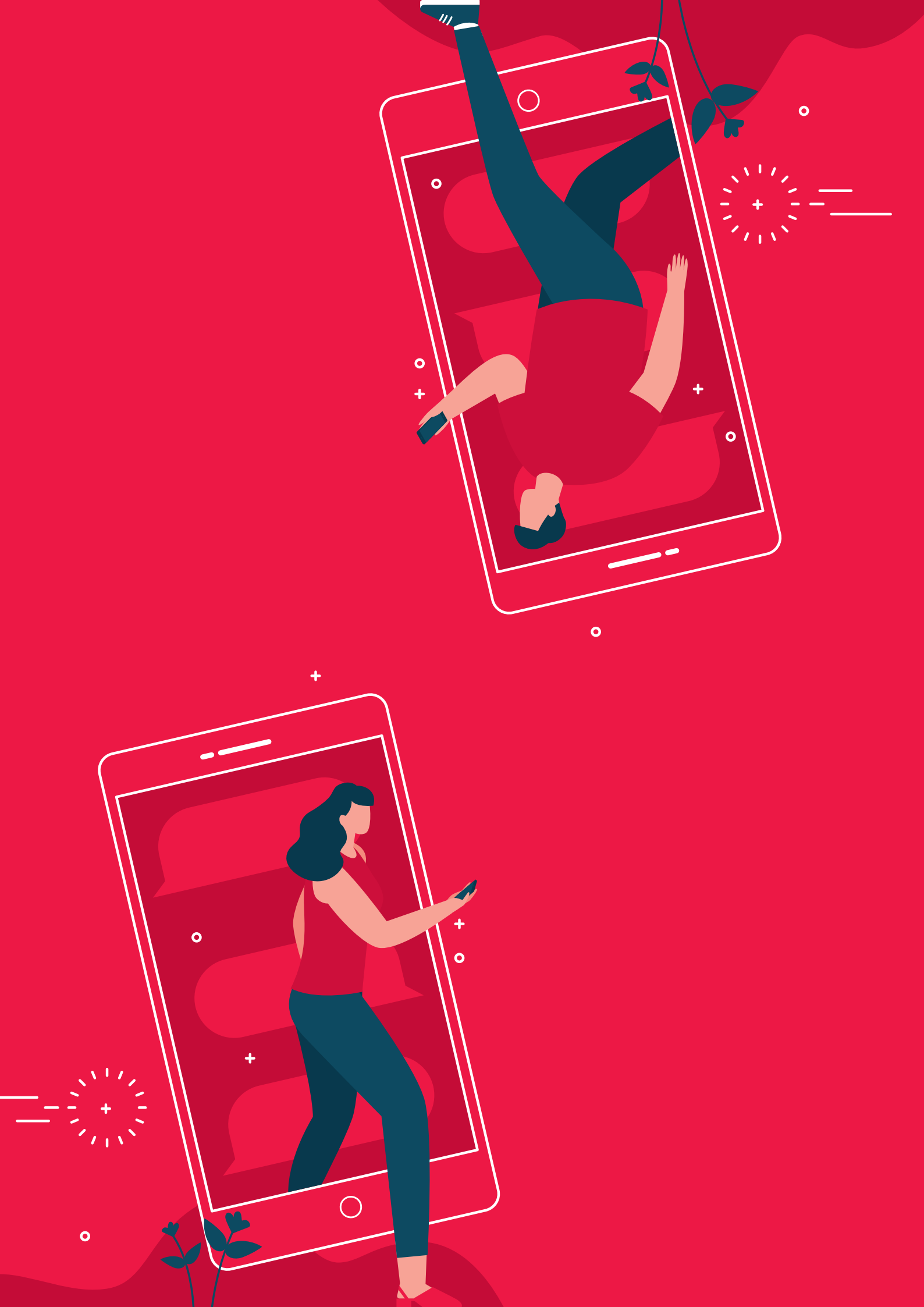
Plateforme Spot Hit 2020

En exclusivité les premières images

Dossier

À la conquête !

Démarche et outils pour prospecter des clients



Édito

Bienvenue

! Hallo! 🇳🇴

Dans ce dernier numéro de 2019, nous vous présenterons :

- Le motion design
- La future nouvelle version de la plateforme
- Les nouvelles fonctionnalités disponibles
- Une surprise de Noël 🎅

Vous retrouverez également, au cœur de cette édition, un dossier sur la prospection et les outils vous permettant de réussir vos campagnes d'acquisition.

Le mot de la direction

L'équipe Spot Hit termine l'année 2019 sur une excellente dynamique, avec de nombreux projets en tête et dans son nouvel espace de travail. Nous en profitons pour vous souhaiter d'excellentes fêtes de fin d'année ; pleines de réussites dans vos activités respectives.

Cap sur 2020, tous ensemble !



On en parle

Le motion design

Le motion design, littéralement "conception de mouvement", aussi appelé animation graphique, est l'art de raconter simplement et efficacement une histoire.

Ce procédé repose sur la conception et l'animation d'un univers graphique qui vous ressemble.

Pourquoi utiliser ce produit ? Comment l'intégrer dans vos campagnes de marketing direct ? Quel impact sur vos clients... ? On vous explique tout ce qu'il faut savoir ci-dessous.



POUR QUOI FAIRE ?

- Promouvoir votre identité, vos valeurs
- Valoriser votre activité, séduire vos clients
- Exposer vos produits, vos nouveaux services et vos promotions en cours, avec efficacité

Les objectifs peuvent donc être variés, mais les effets sur votre clientèle seront unanimes : **dynamisme, séduction et conversion !**

COMMENT UTILISER LE MOTION DESIGN DANS VOTRE STRATÉGIE DE MARKETING DIRECT ?

Le principe est d'insérer une courte vidéo d'animation en introduction à votre communication. Prenons l'exemple d'une campagne SMS :

- 1 SMS
- 1 site mobile
- 1 vidéo de motion design

*Disponible sur
notre plateforme*

La vidéo est intégrée par défaut dans votre site mobile. Sa lecture est automatique et la transition, vers le site mobile, se fait naturellement à la fin de la vidéo (dernière frame).





Côté client : il reçoit un SMS avec votre message, dans lequel se trouve un lien cliquable. Dans un 1^{er} temps, la vidéo d'introduction se lit, puis la bascule se fait sur votre site mobile.

Exemple : "Retrouvez vite notre offre de fin d'année pour vos soirées pizzas entre amis : sm-s.fr/motion"

Retrouver un exemple de motion design : <http://sm-s.fr/motion>

EST-CE UN MÉDIA ADAPTÉ ?

La vidéo est un média omniprésent, au fort potentiel, adapté au format mobile, qui capte l'attention et favorise la rétention. Vous trouverez ci-dessous quelques chiffres qui vous aideront à mesurer l'impact de la vidéo :



Près de 50 % des internautes recherchent des vidéos liées à un produit ou à un service avant d'aller dans un magasin. *Iswissweb, 2018*



73 % des utilisateurs déclarent être plus susceptibles d'acheter un produit en ligne après avoir visionné une vidéo. *Ecommerce Nation, juin 2018*



Ajouter une vidéo sur un site mobile peut augmenter le taux de conversion de près de **80%**. *Social Media Pro, 2017*



200 à 300 % d'augmentation des taux de clics lorsqu'une vidéo est intégrée dans un e-mail marketing. *Social Media Pro, 2017*



50 % des vidéos en ligne sont regardées sur un mobile. *HUB Institute, mai 2017*



86 % des professionnels du web marketing utilisent du contenu vidéo. *Social Media Pro, 2017*

Alors, vous êtes curieux ? convaincus ? L'équipe Spot Hit est à votre disposition pour vous accompagner dans la mise en place d'un projet de motion design



Zoom sur

Plateforme Spot Hit 2020

Souvent copiée, mais jamais égalée 😊, la plateforme a été conçue pour permettre à nos clients de gérer simplement leurs campagnes.

Un seul objectif

rendre simples et efficaces vos campagnes de marketing direct !



Pour cela, l'ensemble de nos équipes (technique, SAV, marketing, commerciale...) sont à la recherche constante d'améliorations, dans le but de vous faire vivre la meilleure expérience utilisateur. Nous avons pris la décision, il y a maintenant quelques mois, de travailler une nouvelle version de la plateforme, et le chantier est sur le point de se terminer.

Alors, en exclusivité, vous trouverez ci-dessous un aperçu de la nouvelle plateforme Spot Hit qui fera son apparition début 2020.



Ergonomie & design

Appréciez de vous connecter à la plateforme !

L'ergonomie et le design sont des éléments prioritaires qui ont été revus, actualisés, et améliorés dans la nouvelle version, pour coller encore un peu plus aux tendances et à vos usages. Vous retrouverez la présentation historique des différents canaux, tout en bénéficiant d'une navigation plus fluide et ergonomique sur la plateforme. L'ensemble des informations clés de votre compte est disponible en un clin d'œil.





Menus par thèmes ou rubriques

L'architecture de la plateforme, que vous êtes nombreux à apprécier, sera elle aussi conservée. Mais les fonctionnalités s'étoffant au fil du temps (pour notre plus grand plaisir), nous avons choisi de réorganiser votre menu par thématiques :

Mes envois

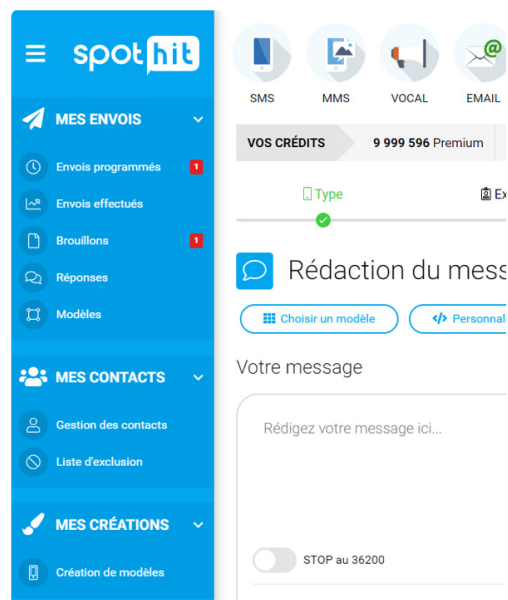
Mes contacts

Mes créations

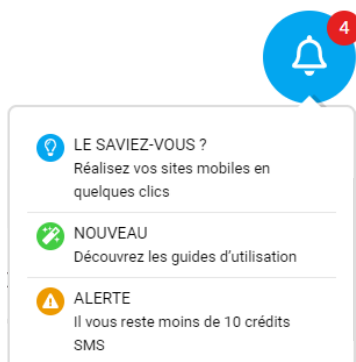
Administration

Assistance

Vous pourrez donc les afficher, les masquer, les déployer selon vos usages (rubriques en accordéon). Vous activerez en un clic la réduction du bandeau du menu pour optimiser votre affichage et vous concentrer sur vos campagnes.



Notifications



C'est une des nouveautés : l'apparition des notifications. Fidèles à notre positionnement d'acteur du marketing mobile, nous souhaitons intégrer ce système prédominant dans les applications actuelles.

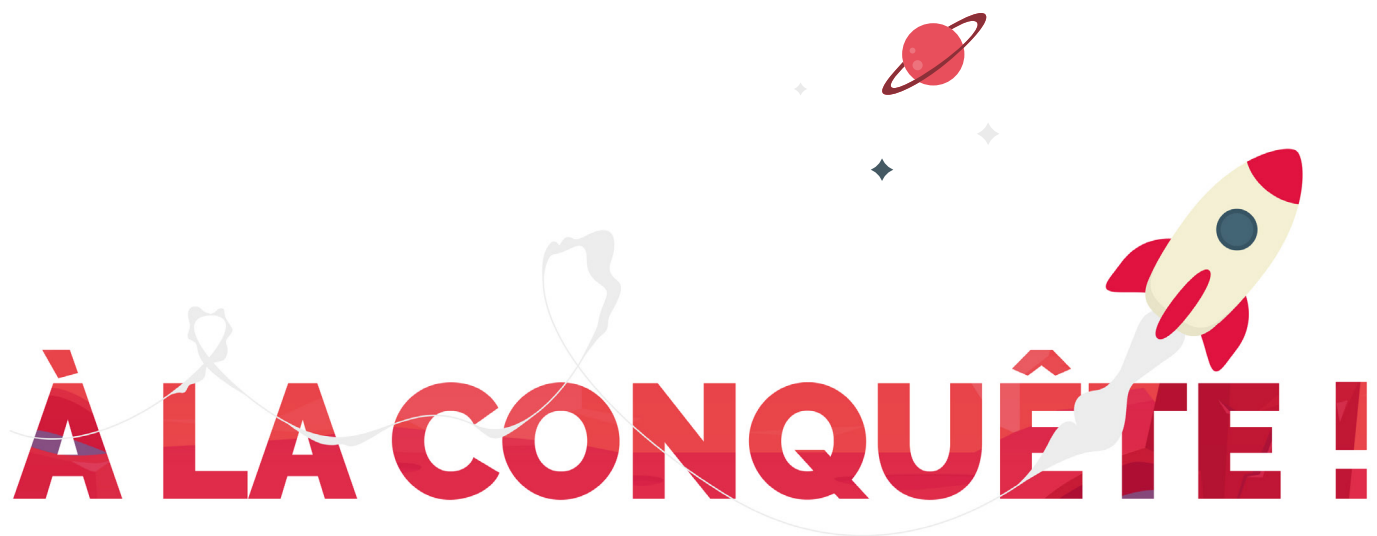
Nous avons donc fait apparaître un système d'alerte, pratique et rapide, pour vous prévenir des nouveautés, des informations importantes, des erreurs relatives à votre compte. Vous pourrez ainsi les consulter en un clic et réagir immédiatement lors de votre connexion à la plateforme.

Bien entendu, le côté responsive de la plateforme a été au cœur de la réflexion, pour vous permettre de continuer à profiter des services, sur l'ensemble de vos appareils (ordinateurs, tablettes, téléphones...).



Pour le reste : Chut... c'est la surprise ! Nous n'allions quand même pas tout vous dévoiler ici... Restez connectés, nous annoncerons prochainement la date de sortie et serons à l'écoute de vos retours...





À LA CONQUÊTE !

On parle souvent, et à juste titre, de la **fidélisation** comme la première étape de la stratégie commerciale. Elle n'a plus de secret pour vous, vous l'avez ancrée dans votre quotidien et les résultats vous donnent satisfaction.

Vous souhaitez compléter cette stratégie ? Gagner des parts de marchés, élargir votre clientèle, conquérir de nouveaux clients ? Alors il est temps de penser **prospection** ou **conquête**.

Dans l'article ci-dessous, nous vous expliquons ce qu'il faut savoir sur cette démarche, et les outils à votre disposition sur la plateforme Spot Hit.



LES CONTACTS

La démarche de prospection commence très souvent par la question du fichier de contacts. Il est important d'être rigoureux sur les types de contacts et de maîtriser le langage propre à la prospection.

SPOT HIT est la seule plateforme marketing en ligne, à être 100% multicanal et à permettre de réaliser en complète autonomie l'ensemble de vos campagnes de prospection.

Sur www.spot-hit.fr ou sur votre compte, nous avons simplifié au maximum le fonctionnement de la location de contacts, pour vous faciliter la tâche. Vous pouvez effectuer un comptage (= estimation de volume) en fonction d'un ciblage (= segmentation de critères disponibles). Il existe 2 familles de contacts : particuliers (BtoC) et professionnels (BtoB). Pour chaque groupe, vous pouvez choisir le type de ciblage : générique et spécifique.

PARTICULIERS (BtoC)



✦ CIBLAGE GÉNÉRIQUE

- **Canal** : téléphone mobile, téléphone fixe, email, adresse postale
- **Zone** : France entière, région, département, ville (+ périmètre géographique : rayon en km)
- **Civilité** : sexe + tranche d'âge
- **Catégorie socio-professionnelle** : CSP -, CSP moyen, CSP +, CSP ++

✦ CIBLAGE SPÉCIFIQUE *critères du ciblage générique auxquels s'ajoutent les suivants :*



- **Centre d'intérêt** : mode, banque, automobile...
- **Composition du foyer** : en couple, présence d'enfants
- **Logement** : type de logement, type d'occupation
- **Véhicule** : auto/moto, marque...

PROFESSIONNELS (BtoB)



✦ CIBLAGE GÉNÉRIQUE

- **Canal** : téléphone mobile, téléphone fixe, email, adresse postale
Email : info@monentreprise.com, monentreprise@gmail.com
- **Zone** : France entière, région, département, ville (+ périmètre géographique : rayon en km)
- **Secteur d'activité** : architectes, activités libérales, commerçants, transports...

✦ CIBLAGE NOMINATIF

Les critères du ciblage générique s'ajoutent aux suivants :



- **Code NAF, APE**
- **Statut juridique**
- **CA**
- **Nombre d'employés**
- **Fonctions (décideurs)** : DG, directeur commercial, DRH...
Email : prenom.nom@entreprise.com

Le canal SMS n'est pas disponible en BtoB nominatif (pas de téléphone mobile du DG).

Vous pouvez donc construire ou affiner votre demande de comptage selon vos objectifs et vos spécificités. En fonction du ciblage sélectionné, vous obtiendrez sous quelques minutes le volume disponible (pour un ciblage générique), ou sous 48h (pour un ciblage spécifique / comptage personnalisé).



L'OPT-IN, C'EST QUOI ?

« Un contact opt-in est une personne ayant donné son consentement pour que des professionnels puissent l'utiliser dans un cadre précis et défini par la loi. »

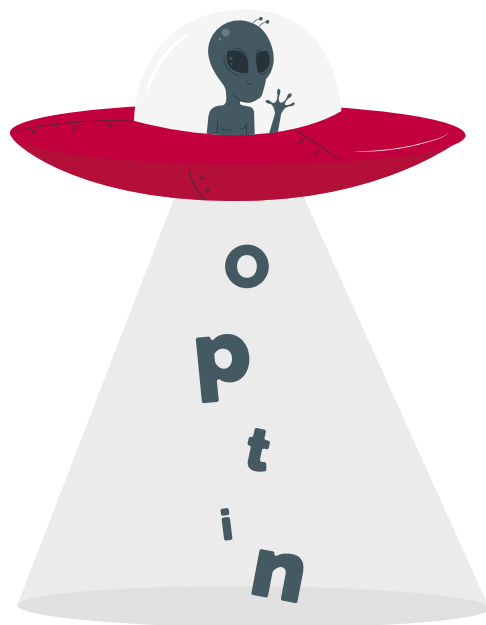
L'une de ces règles, instaurée par la loi, est qu'un fichier de particuliers est utilisable uniquement sous la forme d'une location à usage unique. Une société qui fait une

campagne de prospection n'a pas le droit de conserver le fichier pour pouvoir le réutiliser ultérieurement.

SPOT HIT est « tiers de confiance » et, en cette qualité, autorisé à avoir accès aux fichiers de prospection. Nous les mettons à disposition de nos clients, en respectant bien sûr la réglementation en vigueur.

PROVENANCE DES DONNÉES

Plus de 20 éditeurs partenaires sont intégrés à la plateforme, afin d'avoir un accès direct à l'ensemble des ciblage et d'obtenir les fichiers en temps réel.



SPOT HIT ne dispose d'aucun fichier de contacts en propre, nous travaillons exclusivement avec des éditeurs partenaires spécialisés dans la collecte et la qualification des contacts. La typologie des éditeurs est variée : e-commerce généraliste, e-commerce spécialisé, programme de fidélité, comparateur d'assurance, abonnement aux magazines, jeux concours...

Dans le cadre du RGDP, nous sommes tenus de solliciter des éditeurs de fichiers en totale conformité sur les méthodes d'acquisition, la certification "OPT-IN des données" et le respect des droits des personnes. **Nous intégrons donc à la plateforme uniquement les partenaires nous ayant fourni des garanties sur ces aspects réglementaires, et attestant de la bonne tenue à jour des fichiers dans le temps.**

En travaillant avec de nombreux partenaires, nous pouvons vous proposer systématiquement un fichier récent, qualifié en fonction de votre ciblage et de l'opération commerciale de votre souhait.



Quelques exemples

Une entreprise souhaite proposer une offre sur des poêles à bois : nous allons solliciter un comparateur de crédit immobilier qui a les capacités de cibler uniquement les propriétaires de maisons individuelles, et de qualifier la CSP.

Un concessionnaire automobile souhaite inviter des prospects aux Journées Portes Ouvertes de son établissement : nous allons solliciter un collecteur spécialisé dans le secteur automobile. Nous pourrions cibler les possesseurs de véhicules et affiner jusqu'au modèle ou la marque du véhicule.

MISE À DISPOSITION DES FICHIERS

Après avoir réalisé votre comptage et validé la location du fichier de contacts, vous retrouverez dans l'onglet "Gestion des contacts" de la plateforme un groupe de prospects.

Il vous suffira alors de démarrer une campagne de manière classique et de sélectionner le groupe de contacts se rapportant à votre opération.

spot hit Assistance Spot-Hit Demo Spot-Hit

Envoyer une NOUVELLE CAMPAGNE SMS MMS VOCALE EMAIL FAX COURRIER PROSPECTS Tarifs et COMMANDE

Envois programmés Envois effectués Brouillons Réponses Création de modèles

CARNET D'ADRESSES

Gestion des contacts Liste d'exclusion

OUTILS

Développeurs Revendeurs Liens courts

Gestion des contacts (2 286)

+ Ajouter des contacts Rechercher des contacts...

Tous les contacts 2 286

Prospection 100

Renommer Supprimer

Personnel 1

Clients 1 724

Campagne 402

Rechercher un groupe

+ Ajouter un groupe

Supprimer les groupes

Contacts dans Prospection : 100

Envoyer une campagne Déplacer vers Supprimer

MOBILE	DATE DE CRÉATION	PRENOM	NOM
+336010XXXXX	12:13	Mélanie	Larouche
+336010XXXXX	12:13	Karine	Jean
+336010XXXXX	12:13	Pauline	Audet
+336010XXXXX	12:13	Delphine	Gilbert
+336010XXXXX	12:13	Nadine	Vachon
+336010XXXXX	12:13	Claire	Raymond
+336010XXXXX	12:13	Béatrice	Lambert
+336010XXXXX	12:13	Christiane	Charbonneau
+336010XXXXX	12:13	Cécile	Bolvin
+336010XXXXX	12:13	Michèle	Leduc

1 2 ... 9 10

Afficher colonnes vides Télécharger le groupe

En accord avec la CNIL, les données présentes dans votre groupe de contacts seront cryptées afin d'éviter la réutilisation du fichier. Lorsque la campagne a été envoyée, nous supprimons le fichier de manière automatique.

LES + SPOT HIT

DÉDOUBLONNAGE DES CONTACTS



Entre éditeurs

Si nous sélectionnons plusieurs éditeurs pour la même commande, nous nous assurons de dédoubler les fichiers avant de vous livrer.



Avec votre fichier clients : déduplication

Nous croisons le fichier de prospection avec votre fichier clients pour vous garantir des contacts inconnus dans votre base.



En fonction de la zone géographique

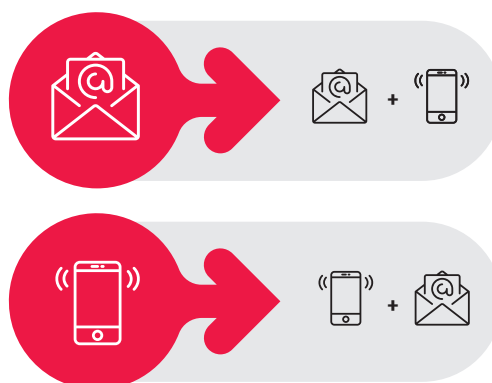
Si plusieurs de vos points de vente sont proches et qu'il y a un risque de cannibalisation concernant les zones de prospection, nous assurons un dédoublonnage pour qu'un prospect ne reçoive pas l'offre de deux magasins distincts.

ENRICHISSEMENT DE VOS BASES

Une opération d'enrichissement consiste à compléter un maximum de canaux manquants dans votre base clients, afin d'élargir les moyens de communication.

Concrètement, si vous possédez une adresse postale, nous allons solliciter l'ensemble de nos éditeurs partenaires pour vous proposer l'adresse email et/ou le numéro de mobile, préalablement collectés de manière OPT-IN.

Nous pouvons évidemment faire l'opération inverse, et trouver par exemple des numéros, de mobile à partir d'une adresse email.



DÉSINSCRIPTION

De la même manière que lorsque nous routons des campagnes sur les fichiers de nos clients, nous gérons de manière automatique les désinscriptions générées par votre campagne de prospection.

La mention "STOP" est à insérer obligatoirement dans les SMS, comme le lien de désinscription dans les emails.



LA REPASSE

Lors d'opérations de prospection, il est possible de réaliser des repasses. Cela permet d'effectuer une relance sur la même cible, et concernant la même offre.

Comme une location est à usage unique, pour réaliser une repasse, vous devrez relouer la base. Toutefois, vous bénéficiez d'une **remise de 50%** par rapport à la première location (hors routage).



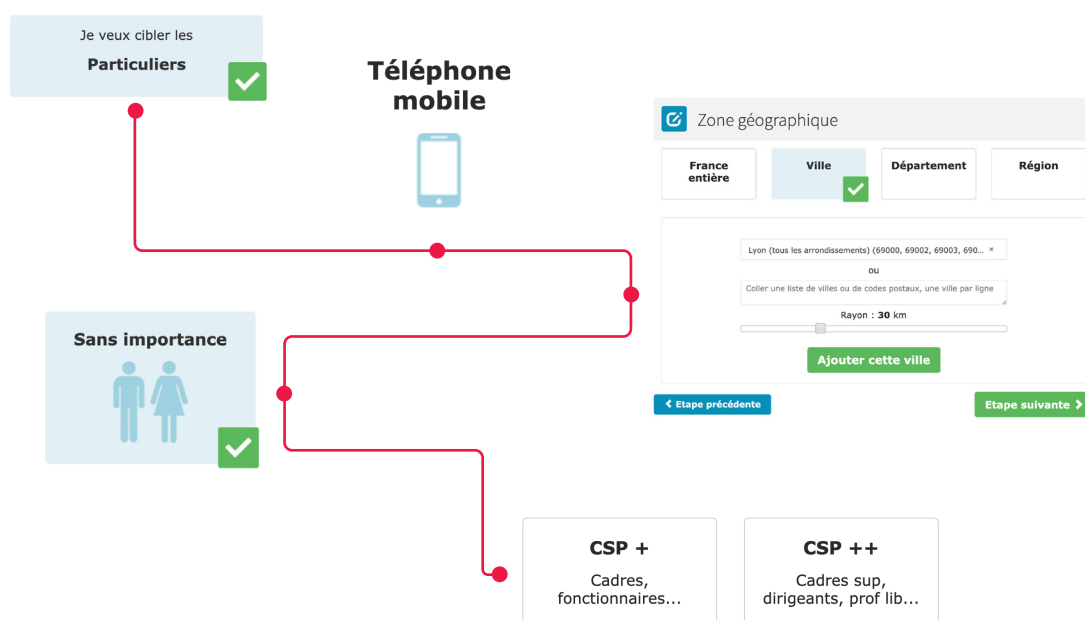
EXEMPLES DE CAMPAGNES DE CONQUÊTE

Fini les blablas, vous trouverez ci-dessous un exemple de comptage réalisable sur la plateforme Spot Hit :

EXEMPLE

01

Campagne de conquête pour un **concessionnaire automobile** qui souhaite promouvoir son opération de **Journées Portes Ouvertes**



Et si besoin, sur demande spécifique



Possédant une voiture ✓

Marques

Sélectionner une ou plusieurs marques

ALFA ROMEO
ASTON MARTIN
AUDI
BENTLEY
BMW

Date de 1ère immatriculation

à partir de 0 à 20 ans et +

Valeur du véhicule neuf :
à partir de 0 à 100 000 euros et +

Segment

4X4
BERLINES
BERLINES DE LUXE
BERLINES HAUT DE GAMME
BREAK

EXEMPLE

02

Campagne de conquête pour un **magasin de bricolage et de décoration** qui souhaite communiquer sur une **opération destockage**

- ✓ Particuliers
- ✓ Téléphone mobile
- ✓ Ville : Bordeaux + rayon 30 km
- ✓ Civilité : Femmes de 25 à 50 ans
- ✓ CSP : CSP, CSP moyen, CSP +, CSP++

Et si besoin, sur demande spécifique :
Plus de critères : Mode + beauté



EXEMPLE

03

Campagne de conquête pour un **point de vente de prêt à porter** qui souhaite **générer du trafic en magasin**

- ✓ Particuliers
- ✓ Téléphone mobile
- ✓ Ville : Rennes + rayon 15 km
- ✓ Civilité : sans importance
- ✓ CSP : CSP, CSP moyen

Et si besoin, sur demande spécifique :
Plus de critères : En couple +
présence d'enfants + propriétaires +
bricolage + jardinage + décoration



Que vous soyez séduits par l'idée où déjà adeptes, les campagnes de prospection sont de véritables outils de développement des ventes. Avec Spot Hit, vous disposez d'une interface complète : location de vos fichiers de contacts + envoi de vos campagnes multicanal.

L'équipe Spot Hit est à votre disposition pour vous accompagner !

Nouveau !

NOUVELLES FONCTIONNALITÉS

Dans cet article, nous détaillerons plusieurs fonctionnalités à découvrir sur la plateforme :

- 1 Enregistrement d'une structure comme modèle (dans l'outil de création)
- 2 Création d'un groupe de contacts automatique lorsqu'un formulaire est saisi

Objectifs satisfaire vos besoins et vous faire gagner en efficacité dans la gestion de vos campagnes

1 Enregistrement d'une structure comme modèle

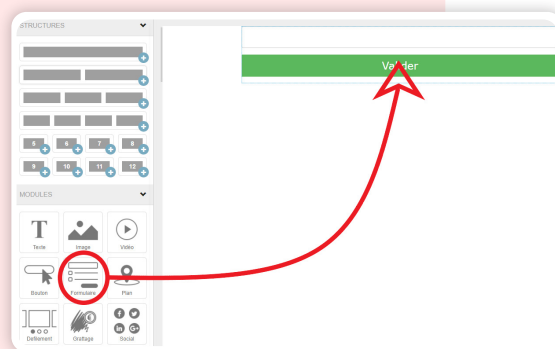
Comme annoncé précédemment, nous continuons l'enrichissement de notre outil de création de site mobile ou newsletter. Aujourd'hui, on vous permet de créer votre structure et de l'enregistrer comme modèle pour la réutiliser rapidement selon vos envies.

En pratique sur la plateforme :

1 Rendez-vous dans l'outil de création d'un site mobile (ou newsletter).

2 Choisissez une structure (sur la partie gauche) et glissez-la au centre de votre écran. Pour rappel, une structure sert à déterminer le nombre de modules présents sur une ligne (un, deux, trois...).

3 Choisissez le module de votre souhait (texte, image, vidéo...) et glissez-le dans la structure. Personnalisez votre module à votre convenance.



4 Sélectionnez la structure (= l'ensemble des modules présents sur la ligne) et cliquez sur enregistrer.

5 Renommez la structure au nom de votre choix, puis enregistrez. Le modèle de structure est enregistré dans la bibliothèque !



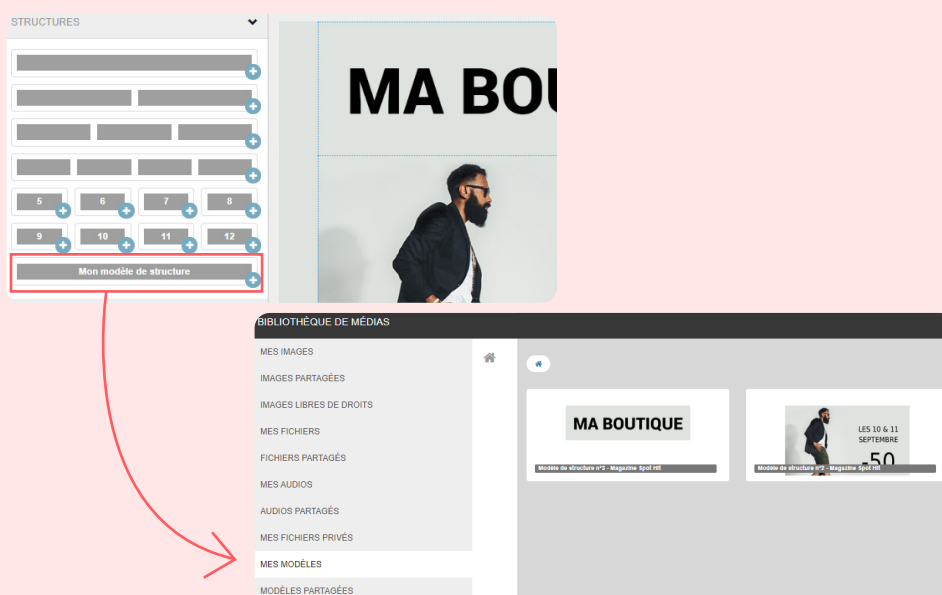
Retrouver et utiliser son modèle :

Rendez-vous dans l'outil de création d'un site mobile (ou newsletter).

Choisissez la structure "Mon modèle de structure" en cliquant sur le +.

La bibliothèque de médias s'ouvre et vous pouvez sélectionner le modèle de structure de votre choix.

Cliquez sur insérer, le modèle s'insère automatiquement dans votre création.



Les + pour ma campagne :

Harmonie et cohérence :

Les sites mobiles et newsletters sont au coeur des vos campagnes de fidélisation ou d'acquisition. Ce sont les outils qui véhiculent vos messages, vos offres. Ils doivent être fidèles à votre charte graphique et à vos différents supports de communication.

Avec cette nouveauté, vous pourrez conserver les éléments que vous souhaitez voir apparaître sur vos différentes campagnes (en tête et pied de page, fond, logos, bandeaux réseaux sociaux...etc.).

Rapidité et efficacité :

En enregistrant plusieurs structures comme modèles, vous gagnez en efficacité lors de la création de vos médias. Pas besoin de reprendre vos créations de A à Z, vous insérez rapidement les éléments enregistrés et personnalisez seulement les éléments nécessaires.

2 Création d'un groupe de contacts automatique lorsqu'un formulaire est saisi

Fonction activable sur demande auprès de Spot Hit

Vous êtes de plus en plus nombreux à utiliser les sites mobiles pour vos campagnes marketing. Outil idéal pour une opération d'acquisition, le formulaire sur un site mobile s'enrichit d'une option qui va vous aider.

(Vous trouverez les explications relatives au paramétrage d'un module formulaire dans le magazine #5)



En pratique sur la plateforme :

- 1 Ouvrez l'outil de création et votre site mobile comprenant un formulaire
- 2 Sélectionnez le module du formulaire dans votre site mobile
- 3 Naviguez sur le menu de droite "**Général**" et cliquez sur le sous-menu "**Propriétés**"
- 4 Cochez **Oui** à la question "**Voulez-vous sauvegarder les informations du formulaire dans vos contacts ?**".

Réservez votre essai

Découvrez en avant première la gamme 2018, profitez de nos offres exclusives et essayez l'ensemble de nos véhicules

Nom

Prénom

Email

Téléphone

JE M'INSCRIS

PLAN D'ACCÈS

GÉNÉRAL APPARENCE PAGE MÉDIA

PROPRIÉTÉS

Nom du formulaire

Enregistrer les données dans les contacts

Voulez-vous sauvegarder les informations du formulaire dans vos contacts ?

☐ Non ☒ **Oui**

Page de résultat

Page actuelle

Message après validation

Un formulaire vient d'être validé !

Règles pour la validation

Date de fin de validité

Pas de date

Nombre maximum de formulaires validés

0

0 = pas de limite

Nombre de validations maximum du formulaire par utilisateur

1

0 = pas de limite

ENREGISTREMENT DES CONTACTS

CHAMPS DU FORMULAIRE

BOUTON DE VALIDATION

RÉSULTATS

À partir de cette étape, le sous-menu **"Enregistrement des contacts"** va se créer et vous pourrez continuer le paramétrage en choisissant le(s) Groupe(s) de contact :

Créer un ou plusieurs groupes de contacts ou Sélectionner un ou plusieurs groupes de contacts

Pour aller encore plus loin, vous avez la possibilité de sélectionner les options suivantes :

Afficher la liste des groupes dans les champs du formulaire

Dans ce cas, vous verrez un champ supplémentaire (Groupes) apparaître dans le sous-menu pour personnaliser l'intitulé.

The screenshot displays a mobile application interface. On the left, a form titled "Réservez votre essai" (Reserve your test drive) is shown. The form includes fields for "Nom" (Name), "Prénom" (First name), "Email", and "Téléphone" (Phone), each with a corresponding input box. Below these is a "Date de visite" (Visit date) section with radio button options for "16 Février" and "17 Février". A green button at the bottom of the form reads "JE M'INSCRIS". On the right, a configuration panel is visible, showing a list of form fields: "PROPRIÉTÉS", "ENREGISTREMENT DES CONTACTS", "CHAMPS DU FORMULAIRE", and "CHAMP N°5 (GROUPES)". The "CHAMP N°5 (GROUPES)" field is highlighted in blue. Below the list, there is a section for "BOUTON DE VALIDATION" (Validation button) and "RÉSULTATS" (Results).

Autoriser la sélection de plusieurs groupes dans le formulaire

Cette option permet à vos contacts le choix de plusieurs réponses dans le formulaire (et donc de faire partie de plusieurs groupes).



Les + pour ma campagne :

L'objectif de l'insertion d'un formulaire dans un site mobile est de récolter des informations sur votre public (coordonnées, date de réservation...). Très souvent, ces données vont vous servir à enchaîner des actions auprès de cette cible.

Avec cette nouveauté, vous pourrez donc facilement :

- Remercier vos participants
- Confirmer un rendez-vous, une réservation
- Envoyer un SMS complémentaire selon les informations récoltées

Inconsciemment vous êtes en train de construire une réflexion de **marketing automation**.

Cet outil est disponible en version bêta sur demande.

LE SPOT *GAME*

DÉFINITIONS

- 1** Court message que l'on envoie depuis un téléphone mobile. Ok facile, c'est l'échauffement !
- 2** Vous vous y connectez dès que vous avez besoin de faire vos campagnes
- 3** Terme marketing qualifiant un contact qui a donné son consentement pour l'utilisation de ses coordonnées dans un cadre précis (on en parle dans le dossier de ce magazine)
- 4** Discipline favorite de Mac Gyver étudiée au collège
- 5** Terme anglais désignant une ligne d'assistance ou de SAV (Service Après-Vente)
- 6** Amélioration constante de l'existant
- 7** Anglicisme qui désigne un gabarit / modèle où seul certains éléments sont modifiables (indice : modèle pour la conception des emailings)



Une fois la grille remplie, assemblez la première lettre de chaque mot et découvrez le mot mystère

Envoyez-nous le mot mystère par mail à l'adresse : mag@spot-hit.fr avec vos coordonnées et recevez **5 000 crédits email** pour boostez vos campagnes.

Le poste'Hit

Présentation d'un métier Spot Hit



AUJOURD'HUI

Christopher BANNAY

Responsable de secteur

Christopher est membre de l'équipe commerciale depuis 2014. Véritable homme de terrain, il est en contact permanent avec les clients pour répondre à leurs besoins. Il a en charge le développement des ventes dans son secteur géographique : animation du réseau relationnel, gestion de la relation client et de son portefeuille.

Son expérience de sénior fait de lui le référent de la team commerciale. Toujours à l'écoute et disponible, il saura vous conseiller dans la mise en place de vos campagnes marketing.

UNE JOURNÉE TYPE ?

- ✓ Échanges et rencontres clients pour présenter Spot Hit
- ✓ Réalisation de devis et de dossiers de présentation
- ✓ Aide à la création de campagnes sur la plateforme
- ✓ Veille et recherche d'opportunités relationnelles et commerciales
- ✓ Suivi et soutien de l'équipe commerciale

Comment le joindre (s'il ne vous a pas déjà donné son numéro !)

07 82 22 80 80

christopher@spot-hit.fr



Actu

Le 03.11.2019, une partie de l'équipe Spot Hit s'était donné rendez-vous pour courir les 10 KM de Riorges (42). Félicitations à la team qui a atteint son objectif : **100% de délivrabilité** sur la ligne d'arrivée, tout en passant un super moment sportif et convivial.

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

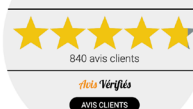


Nos infrastructures

Plateforme hébergée en France, sécurisée et conforme au RGPD



4.8/5





spot hit