

DIGITAL  
SUMM'R

Jeudi 29 août



Stéphane Couleaud  
CEO  
WEBMECANIK

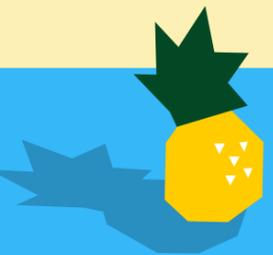
Marketing

# L'Up-Selling Pour Fleurir En Temps De Crise



« "Gérer la crise" est d'un certain point de vue une contradiction dans les termes : on ne gère pas le tourment, le trouble ; on s'efforce d'éviter qu'il se produise, ou d'en minimiser les effets.»

Simone Eiken & Olivier Velin





## Service Client

CSM++

Promouvoir sortie  
nouveau & impacts

## Up or Add-Selling

Usage et gamme

Plus d'utilisation, une  
option

## Cross-Selling

Vente croisée

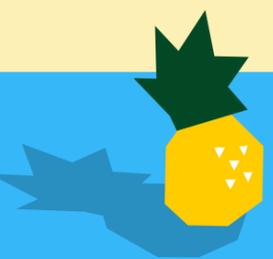
Un produit non encore  
acheté



Recycler les contenus prospects qui intéressent aussi les clients  
(conseil métier, actualités, tendances)

Cartographier ces contenus : up-sell, cross-sell

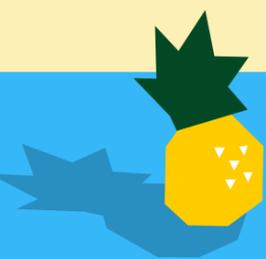
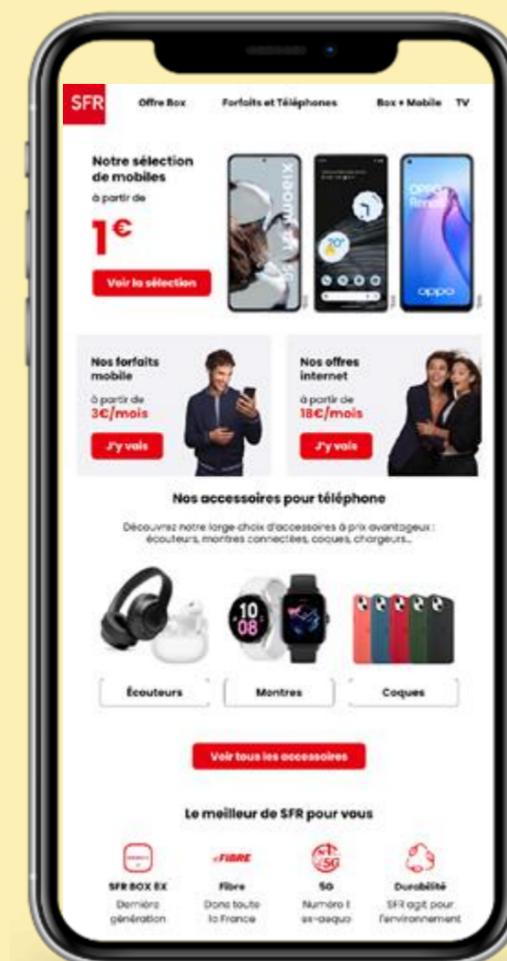
Créer les modèles d'emails pour chacun des contenus



Audit de la base existante peu exploitée et hautement à risque.

Nettoyage de la base pour ne conserver que les @ actives (parfois jusqu'à 90% de la base historique exclue)

Optimisation de tous les parcours existants.





## Objectif

Augmentation de

**20%**  
en 2 ans

## Moyens



- Focus Base Clients
- Notoriété
- Cross & Up-Selling
- Campagnes Marketing Automation







## Résultats

observés entre 2023 et 2024

**20%**

de la base convertie dont 8%  
dès le welcome process

**+43%**

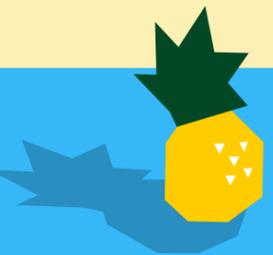
de conversions vs les campagnes  
d'email acquisition

**-80%**

de volume d'envois vs  
l'emailing d'acquisition

**-84%**

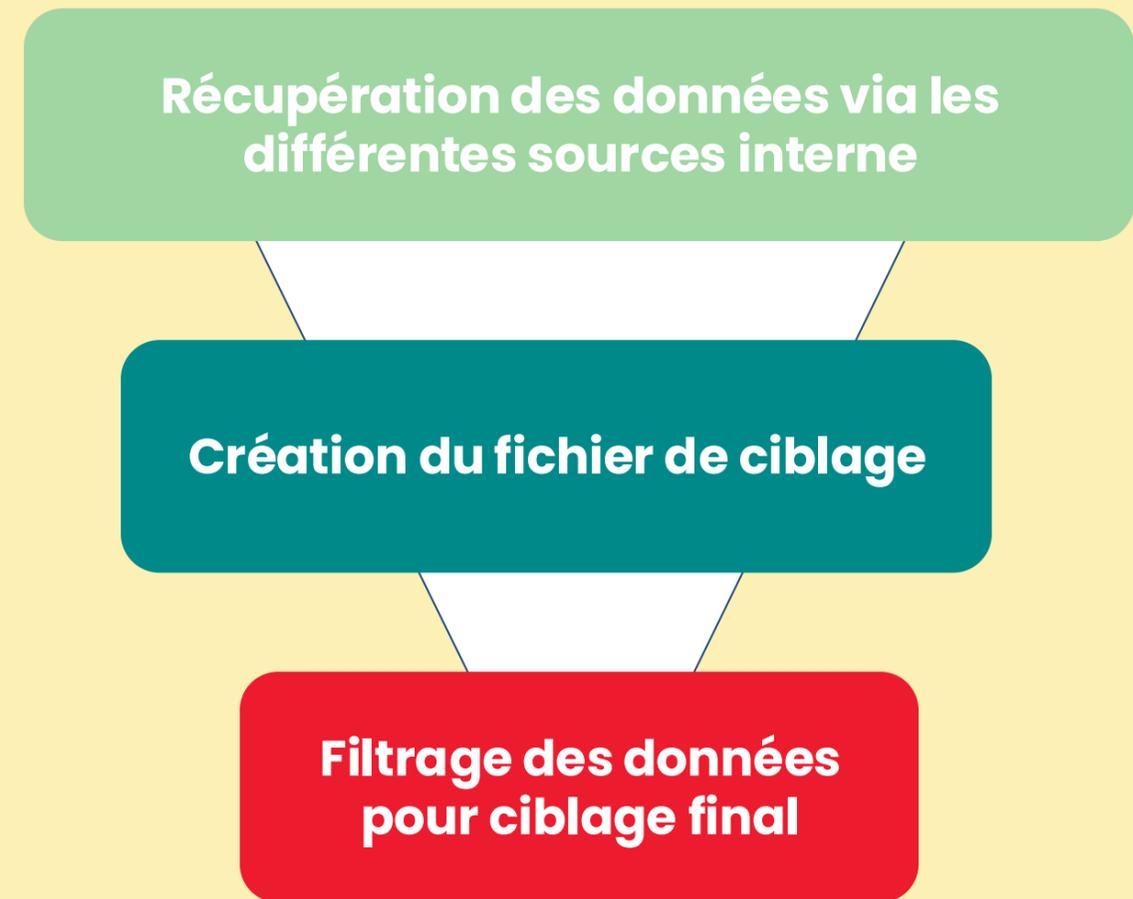
de CAC vs l'email acquisition





# 1. Segmentation Avancée des Contacts

**Action :** Segmenter la base de données selon les data à votre disposition.



## 2. Personnalisation des Campagnes

**Action :** micro-personnalisation afin d'augmenter l'engagement.



Bonjour [Civilité] [Nom de famille]

Vous souhaitez développer votre entreprise à l'international et vous vous demandez quelles sont les meilleures méthodes pour réussir ?

Découvrez à travers **ce nouveau livre blanc "Lancement Export"** les réponses à vos questions sur le sujet de l'export et adopter ainsi les bonnes pratiques.



Abordez sereinement votre stratégie à l'international avec l'affacturage export d'Eurofactor, une marque de Crédit Agricole Leasing & Factoring, et faites-en un réel atout pour votre entreprise.

**TÉLÉCHARGEZ MAINTENANT**

**Au sommaire :**

- Comment financer votre croissance à l'export ?
- Comment approcher et convaincre vos futurs clients ?
- Quels contrats choisir ?
- Quelles pratiques de paiement adopter ?

Nous restons à votre disposition pour échanger sur vos opportunités de développement ainsi que pour toute question relative à votre contrat,

Cordialement,

[Prenom Nom RDC Front Office DRCA]

[Email RDC Front Office DRCA]

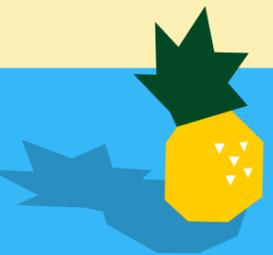


www.ca-leasingfactoring.com



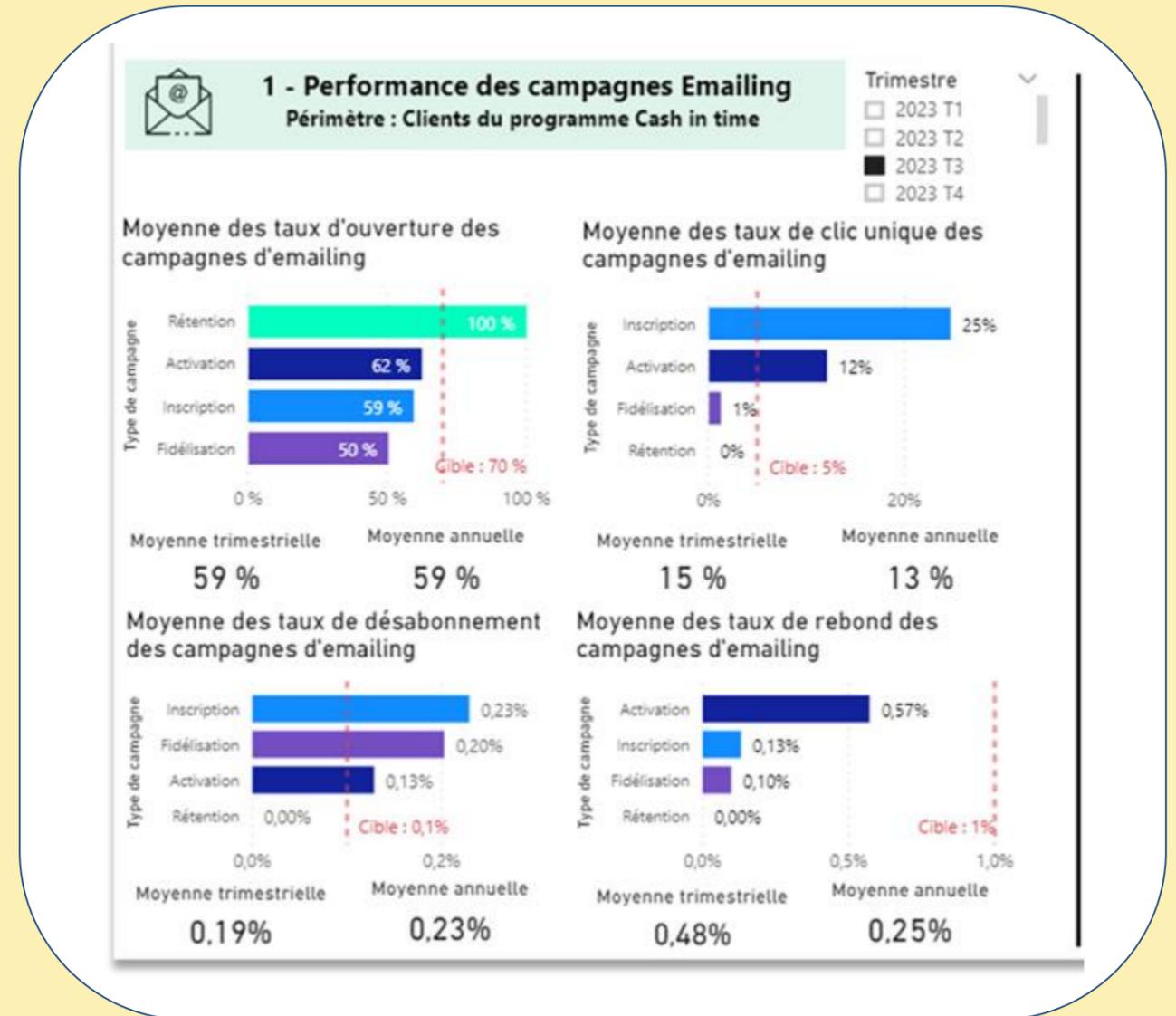
### 3. Automatisation des Campagnes

**Action :** Création de scénario pour augmenter la notoriété de la marque, et les ventes des produits complémentaires.



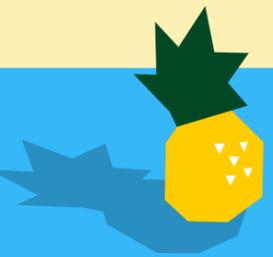
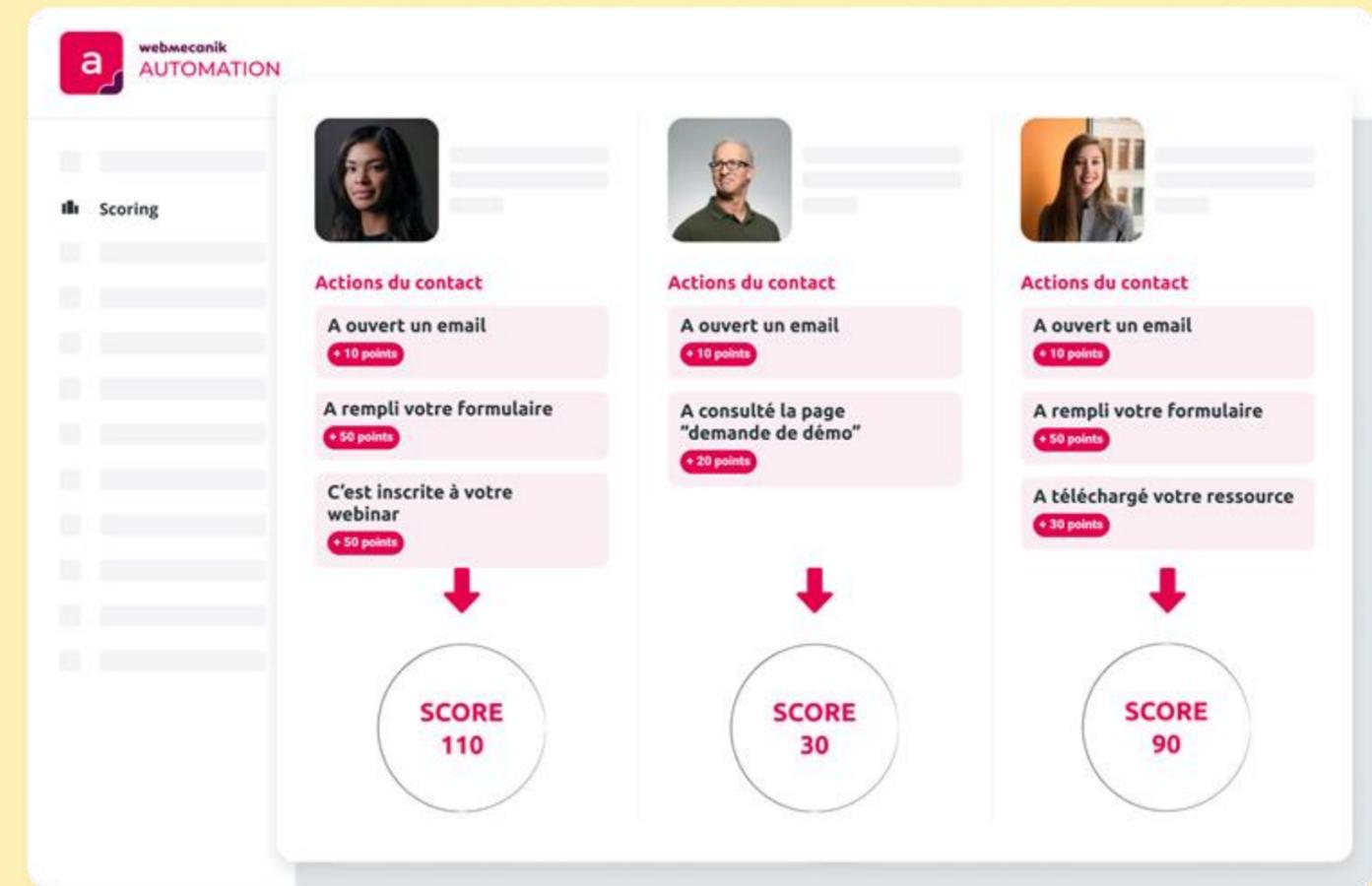
# 4. Analyse et Optimisation des Campagnes

**Action :** Suivre les performances et amélioration.

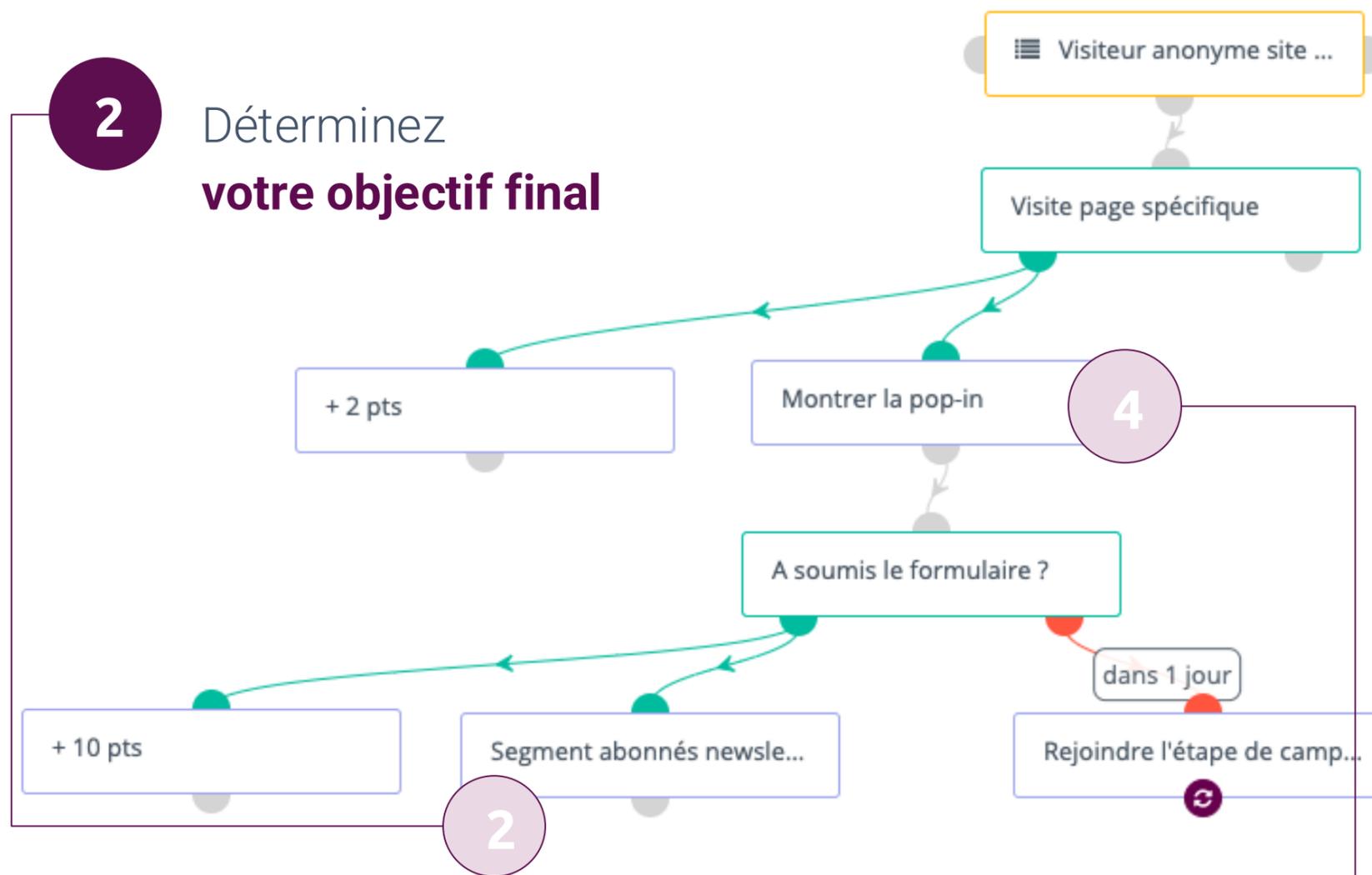


## 5. Nurturing et Lead Scoring

**Action** : Éduquer les prospects et identifier les plus engagés, cibler avec des offres spéciales.



**2** Déterminez  
**votre objectif final**



**1** Définissez vos **personas** et les **cibles** à adresser pour **segmenter** votre base de données

**3** Fixez les **étapes de votre parcours** entre votre objectif et votre segment adressé

**4** Créez les **contenus appropriés**

# Notoriété

Dispositifs

Actions



**CIBLAGE**  
*Réalisation du ciblage avec les équipes Data à partir du portefeuille clients CAL&F France*



**CRM**  
Intégration du fichier client dans Webmecanik  
Création de la campagne



**ENVOI EMAILING**  
*Le client reçoit un mail l'invitant à télécharger notre nouveau livre blanc*

**J+3 Demande de prise de contact**

**Si Oui prise de contact avec un ingénieur commercial**

**J+10 : Relance télécharger Livre blanc**

**Si toujours pas d'interaction fin du process**



**Traitement du lead**  
48h pour rappeler le client



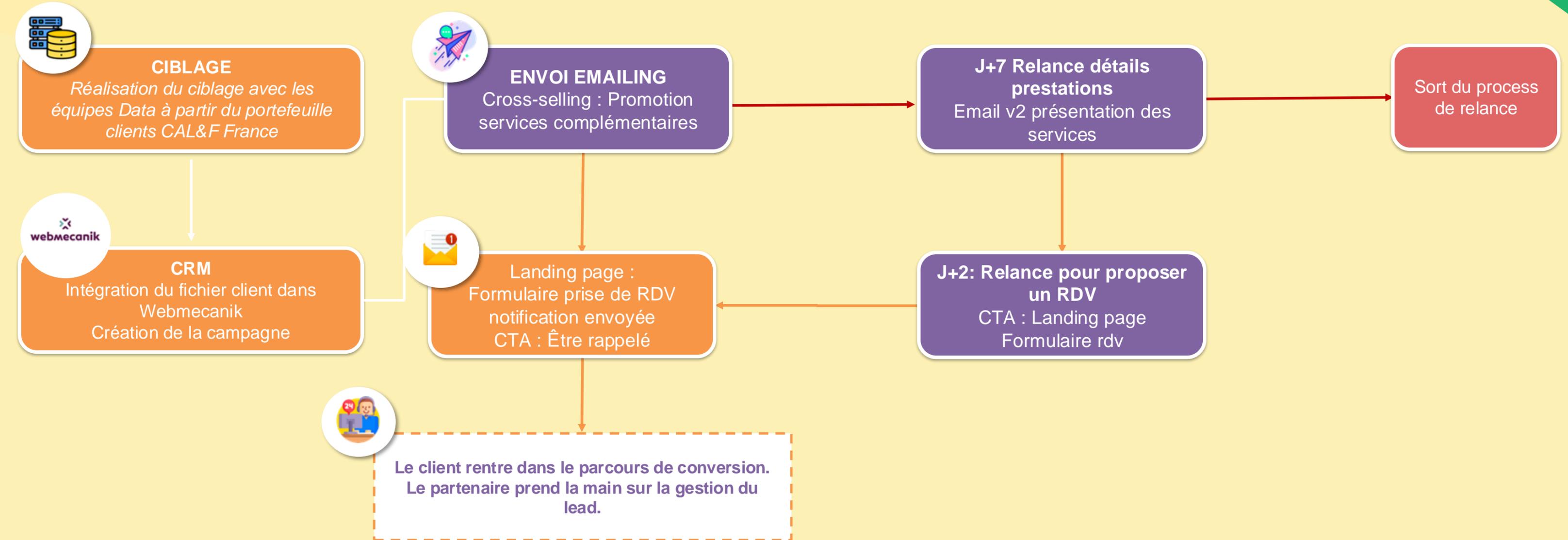
**CENTRALISATION DU LEAD**  
*Un collaborateur centralise les leads pour les dispatcher aux ingénieurs concernés*



# Cross-selling

Dispositifs

Actions



# L'IA, élément clé des campagnes



## Création de nouveaux ciblage

Anticiper les futurs besoins de nos clients grâce aux ciblage proposés par nos datas scientists



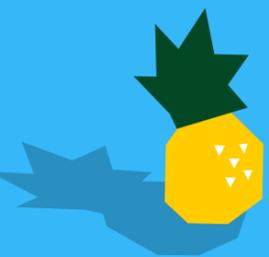
## Optimisation des scénarios automation

Challenger nos parcours clients existant afin de les rendrent plus "user-friendly"



## Amélioration des emailing

Rédiger des contenus d'emailing personnalisés et dédiés aux segments ciblés



✓ **Génération  
d'objets**

## A/B Testing

---

Générer des objets  
performants et les tester  
avec de l'A/B testing

✓ **Envoi  
optimisé**

## Timing Envoie

---

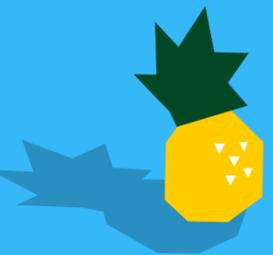
Envoyer ses e-mails au  
meilleur moment pour  
chacun de ses contacts

✓ **Optimisation  
Campagnes**

## Tempo Scénario

---

Optimiser ses workflows  
pour atteindre ses  
contacts





webmecanik  
AUTOMATION



### **Aide à la génération de contenu**

Traductions automatique, aide à la génération de contenu marketing



### **Assistant commercial/marketing**

Véritable assistant pour accompagner les équipes sur les actions à mettre en place



### **Prédiction et reporting amélioré**

Prédictions sur les risques de pertes clients et reporting data amélioré

## **Perspectives IA**

# **D'autres intégrations à venir**



Éditeur de logiciels français dédié aux équipes **marketing et commerciales**



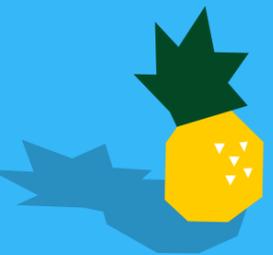
**Webmecanik Automation**  
Marketing Automation

- Acquisition
- Nurturing
- Fidélisation



**Webmecanik Pipeline**  
CRM & pipe d'opportunités

- Suivi des leads
- Conversion
- Gestion des contacts





Justin Grigou SA



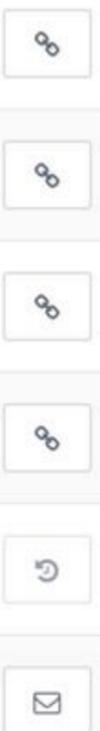
▼ DÉTAILS



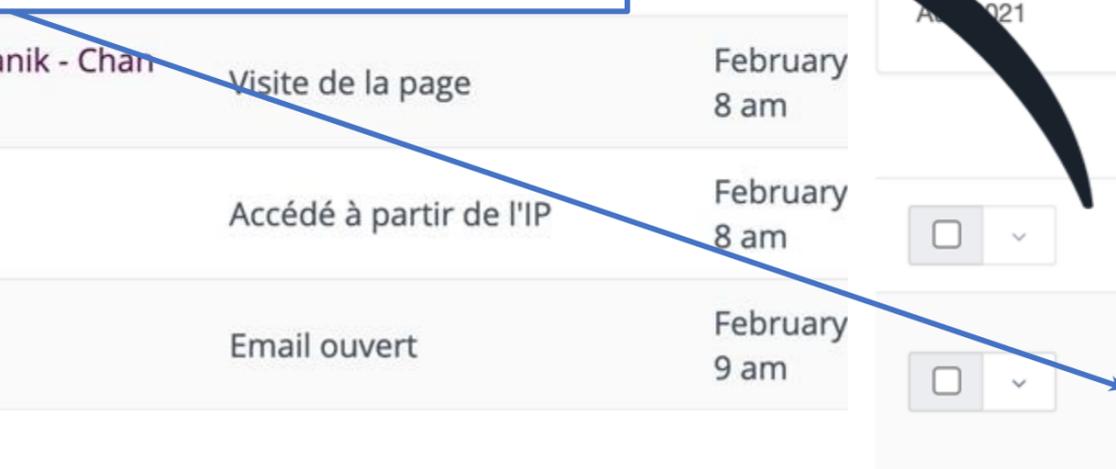
<b>Envoie Vidéo + Offre Formation Academy</b>	Email Ouvert
<b>Scoring Support Novice +1 pt</b>	Ajout Points Scoring
<b>Support - Comment Créer un Email</b>	Visite de la page

February 3 am  
 February 3 am  
 Feb 1 am  
 February 8 am  
 February 8 am  
 February 9 am

	Nom	Email	Localisation	Stage	Points	Dernier actif	ID
<input type="checkbox"/>	<b>Jo Larden Justin Grigou</b>	lgeiser@saf		MQL	2	Il y a 67 jours	13557
<input type="checkbox"/>	Elena Sikias Safe Host SA	esikias@saf		MQL	2	Il y a 678 jours	13262

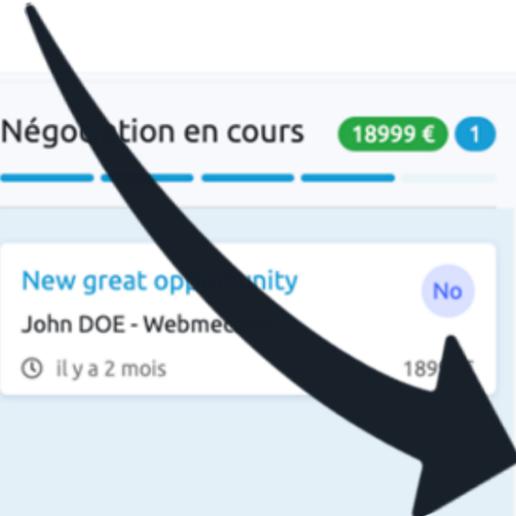


Mises à jour des logiciels de Webmecanik - Chan gelog  
 92.184.102.146  
 Accédé à partir de l'IP  
 FR - NL Webmecanik - Février 2022  
 Email ouvert





# webmecanik PIPELINE



- Pipeline
- Contacts
- Entreprises
- Calendrier
- Statistiques

## Nouveau 12395 € 6

- Academy A/B Testing** St  
Jo LARDEN - Justin Grigou SA  
⚡ il y a 33 minutes 600€
- Licence 10K@** Lu  
Roger DURAND - Dunoyer Groupe  
⚡ il y a 14 jours 0€
- Licence atmt + aca** Lu  
Edgar TESTO - A Plus Lawn Care  
⚡ il y a 21 jours 0€
- Opportunité** Lu  
Julie BÉRIAULT - The Independent ...  
⚡ il y a un mois 903€
- Devis** Lu  
Bénédicte ARTOIS - Waves Music  
⚡ il y a un mois 9800€
- nouveau projet** Lu  
Clovis D'AUBIGNÉ - Hoyden  
⚡ il y a un mois 1092€

## Qualifié 35250 € 5

- Devis** Lu  
Pierette ROCHELEAU - Custom Sound  
🕒 il y a un mois 1309€
- cementing - licence 10K** Lu  
Jacques TANGUAY - O.K. Fairbanks  
🕒 il y a un mois 500€
- Projet** Lu  
Ariane LEPAGE - Peaches  
🕒 il y a un mois 12039€
- Nouveau projet** Lu  
Virginie BONAMI - Ole's  
🕒 il y a un mois 9012€
- Devis** Lu  
Georges BÉLAIR - Musicland  
🕒 il y a un mois 12390€

## Proposition effectuée 18000 € 1

- Reseller ATMT & PPL** St  
Iria SIBONI-MARQUÈS - Aressy  
🕒 il y a 3 mois 18000€

## Négociation en cours 18999 € 1

- New great opportunity** No  
John DOE - Webmecanik  
🕒 il y a 2 mois 18999€

## Conclu 15600 € 2

- CRM & Automation** Ad  
Gérard MALIN - Téléphonie Générale  
✅ il y a 4 mois 15000€
- Abonnement Academy** St  
Jo LARDEN - Justin Grigou SA  
✅ il y a quelques secondes 600€



webmecanik  
PIPELINE



- Pipeline
- Contacts
- Entreprises
- Calendrier
- Statistiques

**LARDEN** Prospect

**Jo**  
Chief Halouf Officer chez Justin Grigo...  
jo.larden@justingrigou.ch  
+7945567778

**Opportunités** Ajouter

**Academy A/B Testing** St

Jo LARDEN - Justin Grigou SA  
il y a quelques secondes 600€

**Informations** Champ personnalisé

Feeling avec le contact\*

Type de contact: Prospect, Propriétaire: Stephane COULEAUD

Prénom: Jo

Nom: LARDEN

Numéro de Téléphone: +7945567778

Email: jo.larden@justingrigou.ch

Titre de poste:

Ville:

Profil LinkedIn:

Mettre à jour

**Entreprise** Retirer l'entreprise

Justin Grigou SA Associer

**Justin Grigou SA**  
www.justingrigou.ch  
Email inconnu  
+41788566443

Note Rendez-vous Appel Email

Type\* Date et heure de l'appel\*

Programmer un appel 28/04/2022 10:00

Ce qu'il fallait retenir de cet appel

Associer à une opportunité Ajouter

**Fil d'actions**

**Appel** LARDEN Jo 29 avr. 2022 à 10:00  
Date & Heure: 29 avr. 2022 à 10:00  
Abonnement Formation A/B Testing  
Webmecanik Academy  
Besoin accompagnement CSM ?

**Note** LARDEN Jo 28 avr. 2022 à 10:06  
Prendre contact avec Jo pour présenter Webmecanik Academy

**Academy A/B Testing** LARDEN Jo 28 avr. 2022 à 08:05  
Date de début: 28/04/2022 Date de fin: 30/06/2022  
Abonnement Webmecanik Academy

Jo LARDEN a été ajouté le jeudi 28 avril 2022 à 10h03

- 1 Création de contacts
- 2 Création opportunités
- 3 Création d'actions

Pour ne rien oublier ...

# **votre anti-sèche**

!

## Les 5 choses à retenir du talk : L'Up-Selling Pour Fleurir En Temps de Crise.

1. Focus sur vos clients actuels en temps de crise.
2. Qu'est ce qui a de la valeur pour chacun d'eux que vous avez déjà ?
3. Requalifiez vos données tous les jours automatiquement
4. L'IA pour optimiser vos performances.
5. Sync. CRM & Marketing Automation





**webmecanik**

marketing & sales software



**La méthode 📁 pour créer -  
facilement - vos campagnes**

