

AUTOMATIZACIÓN DE LA RELACIÓN CON EL CLIENTE



con

cabestan



Si vous n'arrivez pas à lire ce message [suivez ce lien](#)

Passez votre commande avant qu'il ne soit trop tard !

Marion,

Lors de votre précédente visite sur notre site vous avez ajouté une sélection de produits à votre panier. A ce jour vous n'avez toujours pas validé votre commande.

Afin de bénéficier de nos meilleures offres sur vos produits préférés nous vous invitons à poursuivre votre commande.

A tout de suite sur M6 Boutique.

Je valide mon panier !

Nos garanties

- Païement sécurisé
- Plus de 3500 points relais en France
- Suivi des commandes en direct
- Nos magasins
- Païement en plusieurs fois
- Garanties jusqu'à 5 ans

Satisfait ou remboursé

www.m6boutique.com

" Sentimos una fuerte implicación del equipo en el desarrollo de los proyectos web. Los consejos dados, ya tengan una orientación técnica, operativa o de negocios, permiten garantizar el éxito de las operaciones. Esta pluridiscipliniedad convierte a Cabestan en un colaborador excelente. "

Linda Aubert
Responsable Web – M6 Boutique

OBJETIVOS

- ⇒ Mantener un diálogo privilegiado con el cliente
- ⇒ Automatizar las mecánicas de fidelización
- ⇒ Generar el mayor número de pedidos posible
- ⇒ Medir el retorno de la inversión

ACERCA DE...

M6 Boutique, n°1 de las telecompras en Francia, es una enseña de distribución multicanal: presente cada mañana a través del programa M6 Boutique, pero también por catálogo, por internet y en tiendas.

M6 Boutique, en algunas cifras, es:

- 1 millón de contactos alojados
- 20 millones de emails enviados cada mes

Desde el 2002, M6 Boutique utiliza las soluciones de Cabestan a través del canal email para aprovechar el impulso que internet ha dado al volumen de negocios online de la empresa.

DISPOSITIVO

Una sincronización de los datos clientes para un conocimiento pertinente

En 2004, Cabestan desarrolló una interfaz entre el sistema de información de gestión cliente de M6 Boutique y el sistema de información de Cabestan. La creación de flujos permite la sincronización de las bases de datos clientes y colaboradoras y la transmisión automática de objetivos para campañas automatizadas.

Campañas automatizadas y activadas para una comunicación interactiva

- ⇒ La gestión de los emails de bienvenida
- ⇒ Los emails de "abandono de carrito"
- ⇒ La gestión del contenido dinámico: transmisión automática y diaria del contenido.
- ⇒ Las campañas de fidelización: cumpleaños, fiesta, cuestionario de satisfacción del cliente
- ⇒ Las campañas de reactivación entre clientes inactivos: relanzamiento a 3 meses, 6 meses o 9 meses.
- ⇒ Las alertas "Testimonios en antena" activados hacia el equipo de M6 Boutique.

Gestión de las direcciones IP/ Dominio de la capacidad de envío

Cabestan ha puesto en marcha una configuración técnica estable para M6 Boutique dirigida a garantizar una capacidad de envío óptima de los emails. M6 Boutique dispone de 6 direcciones IP específicas y de 6 delegaciones de subdominio.

OFFRE PERSONNELLE EXCLUSIVE : 15% de remise* sur votre commande ! Code REDUC15

Mon offre personnelle : **15% de réduction** avec le code **REDUC15** >>> **J'en profite**

Afin de vous remonter de la confiance que vous nous témoignez, nous vous avons réservé une offre personnelle exclusive : **15% de remise***. Découvrez vite nos nouveautés et profitez de cette offre exceptionnelle valable sur votre prochaine commande avec le code **REDUC15**.

Je profite de mes 15% de réduction

15% de remise sur M6 Boutique Code: REDUC15

Email de reactivación enviado a clientes con 6 meses de inactividad en M6 Boutique
Reactivación del 15%