

Comment gagner de nouveaux clients et les fidéliser grâce aux solutions Mediaposte Hit Mail.



Marketing direct et logistique.

Marketing
relationnel
multicanal **4**

- 5 Génération de leads
- 6 SMS Marketing – Reach SMS
- 7 SMS Marketing – Service basé sur la localisation (LBS)
- 8 SMS Marketing – M SMS
- 9 RCS SMS
- 10 E-mail Marketing
- 14 Mailing Direct
- 15 Communication directe
- 16 Lignes d’information produit

Promotions
consommateurs **17**

- 18 Promotions Send & Win
- 19 Lignes d’information promotionnelle

Solutions de
bases de données **20**

Fulfill.ro
Logistique intégrée
pour l’e-commerce **23**

Programmes de
fidélisation
et motivation **26**

Distribution de
prospectus en
boîtes aux lettres **28**

Géomarketing **31**

Marketing
Automation **32**

Promotiful **35**

Vouchers digitaux **38**

À propos **48**

Ressources **40**

- 41 Centre d’appel
- 42 Plateforme E-mail
- 43 Plateforme SMS
- 44 Plateforme logistique
- 45 Base de données géographiques
- 46 Date Curate (Données nettoyées)
- 47 Réseau de distribution en boîtes aux lettres

NOTRE MISSION ?

Concevoir et mettre en œuvre des solutions personnalisées et efficaces pour augmenter les ventes de nos clients.

MARKETING RELATIONNEL MULTICANAL

Une stratégie de marketing relationnel multicanal repose sur le choix optimal des canaux de communication en fonction des objectifs marketing et du profil du client.

Chaque interaction avec un client potentiel nous rapproche de la réalisation des objectifs, et l'intégration des canaux de communication offre une expérience plus agréable avec la marque, ainsi qu'un meilleur taux de conversion.

GÉNÉRATION DE LEADS

La génération de leads repose sur l'interconnexion efficace des solutions et des ressources de Mediaposte Hit Mail – bases de données, e-mail, SMS, centre d'appels, mailing direct et publicité en ligne. Les leads générés en ligne sont qualifiés via notre centre d'appels. Les leads obtenus deviennent une ressource précieuse pour le département commercial du client, qui pourra ainsi se concentrer sur la conclusion des ventes, économisant le temps consacré à la prospection.

Chaque entreprise a sa propre définition de ce qu'est un lead, ainsi les livrables des campagnes B2B ou B2C peuvent être des listes de prospects qui :

- ✓ ont donné leur consentement pour la communication par e-mail ou téléphone ;
- ✓ ont accepté la prise de rendez-vous avec un représentant commercial ;
- ✓ ont donné leur accord pour s'inscrire à un programme ;
- ✓ ont dépassé un seuil de points dans un système de lead scoring

Pratiques essentielles B2B

- ✓ Une présentation courte et pertinente du produit ou service de l'entreprise ;
- ✓ Une promotion ou avantage attractif pour les clients potentiels ;
- ✓ Une équipe de vente professionnelle capable de répondre rapidement ;
- ✓ Une plateforme de gestion de projet facilitant le flux d'informations et une bonne communication.

Pratiques essentielles B2C

- ✓ Un site web ou une page dédiée pour connecter les consommateurs potentiels ;
- ✓ Accès à des informations pertinentes sur les produits, possibilité de demander une offre personnalisée ou de passer commande via divers canaux ;
- ✓ Outils d'analyse pour obtenir des informations sur le comportement des utilisateurs vis-à-vis du site.

Les campagnes SMS personnalisées vers les clients sont efficaces !
 Le lancement d'un nouveau service, d'un nouveau produit, la réactivation des clients inactifs, le cross-selling, l'upselling ne sont que quelques situations où le SMS marketing est la solution idéale. Toute offre peut être transmise en 160 caractères via des pages d'atterrissage accessibles par un short URL dans le message.

Pratiques essentielles

- ✓ Nous ajoutons de la valeur à chaque message : par exemple, un code promotionnel, une réduction anniversaire, un bonus de bienvenue ;
- ✓ Nous utilisons des URL courtes ;
- ✓ Nous utilisons un expéditeur personnalisé ;
- ✓ Nous offrons un support téléphonique pour les actions et produits nécessitant des informations supplémentaires ;
- ✓ Nous analysons les données reçues et appliquons des modifications (si nécessaire) pour optimiser la campagne ;
- ✓ Nous effectuons la segmentation et le remarketing.

Nos solutions SMS

Reach SMS

Création de campagnes SMS en utilisant des bases de données louées (jusqu'à 4 millions de clients potentiels) ou la base de données du client.

LBS (Location Based Service)

Création de campagnes SMS en tenant compte de la localisation géographique des consommateurs, en temps réel ou via l'analyse du trafic.

M SMS

Création de campagnes via une base de données propre, avec l'application web-to-SMS M-SMS en trois étapes : chargement de la base de données, des messages et envoi.

Les campagnes SMS utilisent des sélections de bases de données louées (4 millions de consommateurs) et/ou des bases de données propres. Nous appliquons des critères de segmentation spécifiques au profil des consommateurs potentiels. Lors de l'envoi de messages promotionnels, les clients existants peuvent être exclus.

Critères de segmentation :

- | | |
|-----------------|------------------------------------|
| ✓ Âge | ✓ Modèle de téléphone |
| ✓ Sexe | ✓ Système d'exploitation |
| ✓ Adresse | ✓ Géolocalisation |
| ✓ Revenu estimé | ✓ Services utilisés (ex : roaming) |

3,9 millions de clients opt-in :

Clients postpayés : 2.1 milioane

Clients prépayés 0.5 milioane

Clients business : 1.3 milioane

Etapele campaniei

① Sélection du profil consommateur ;

② Conception du message ;

③ Le design de la campagne – combinaison avec d'autres canaux, mode de collecte des résultats de la campagne.

④ Projet pilote ;

⑤ Ajustement de la campagne ;

⑥ Mise en œuvre de la campagne ;

⑦ Reporting en temps réel.

Les campagnes SMS ciblent une zone géographique précise via des bases de données louées ou propres. En combinant les deux, des messages différenciés peuvent être envoyés aux clients et prospects situés dans une zone spécifique.



Comment cibler ?



À qui s'adresse-t-on ?



Comment ça fonctionne ?

- ✓ Analyse du trafic pour profiler géographiquement le public cible ;
- ✓ Ciblage en temps réel selon des critères prédéfinis.
- ✓ Aux prospects et clients situés dans une zone géographique définie avec une précision d'environ 500 m (geofencing) ;
- ✓ Aux clients présents dans des centres commerciaux ou bureaux.
- ✓ Définition de la zone ;
- ✓ Segmentation & volume ;
- ✓ Création de messages personnalisés ;
- ✓ Analyse du profil et envoi ;
- ✓ Reporting ;
- ✓ Ajustements ;
- ✓ Relance.

Application disponible 24/7 pour l'envoi de SMS via une base de données propre.



Comment gérer les campagnes SMS ?



Étapes de la campagne :

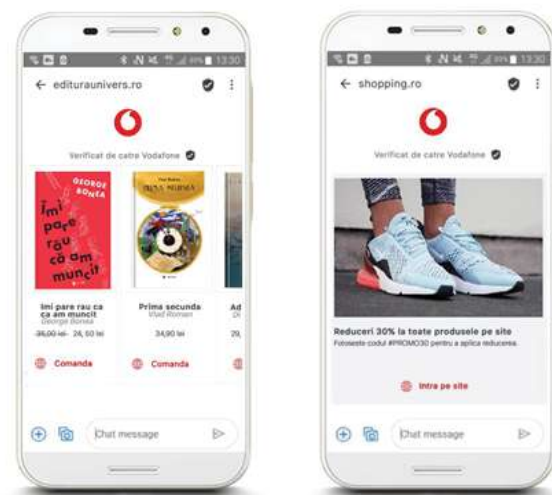
- ✓ Application facile à utiliser, gestion autonome après création du compte ;
- ✓ Gestion par l'équipe Mediaposte Hit Mail sur demande ;
- ✓ Test des messages avant lancement.
- ① Création du compte sur msms.ro
- ② Chargement de la base de données
- ③ Chargement des messages par segments
- ④ Envoi des messages personnalisés



Les campagnes RCS SMS exploitent les avantages du SMS classique, tout en ajoutant la possibilité d'inclure des éléments vidéo, des images ou des carrousels, ainsi que la création d'un mini-layout pour une interaction enrichie avec les clients actuels ou potentiels.

À quoi sert-il ?

Pour la promotion des services ou produits où les fonctions multimédias et l'interaction complexe avec les consommateurs augmentent le succès de la campagne.



*Exemple de mise en page RCS

Quels sont les avantages ?

Augmentation du
taux de clics

Augmentation du
taux d'activation

Amélioration de
la relation client
et de l'expérience
utilisateur (customer
experience)

L'email marketing ne se limite pas à l'envoi d'un message, il implique le développement d'une stratégie bien pensée, adaptée au public cible, basée sur la segmentation, la personnalisation, l'automatisation et l'optimisation continue.

Nous nous concentrons toujours sur la croissance de votre activité grâce à des services d'email marketing couvrant trois étapes clés : acquisition, conversion et fidélisation.

Ces services incluent la mise en œuvre d'automatisations, le développement de campagnes spécifiques, le suivi des performances et une gestion efficace de la base de données.



Automatisations et flux email pour augmenter la liste d'abonnés

(E-mail de bienvenue, fenêtre pop-up, pop-up de sortie, parrainage (référez un ami))



Automatisations et flux d'e-mails pour augmenter la conversion

(Abandon de panier, e-mail de réactivation, retour en stock)



Automatisations et flux d'e-mails transactionnels

(Confirmation de commande, statut de commande, livraison de commande, rappel)

Une campagne bien conçue augmente le taux de conversion, fidélise les clients et améliore la relation entre la marque et son public.

Campagnes d'e-mail marketing personnalisées

Nos campagnes sont adaptées à chaque type d'audience. Notre modèle a transformé la manière dont les clients et agences communiquent par e-mail.

La personnalisation des campagnes d'e-mail marketing se déroule en plusieurs étapes :

- ✓ Segmentation de la base de données en fonction du type d'interaction
- ✓ Création d'un segment utilisé comme audience négative pour les e-mails en bounce, non-engagés ou considérés comme spam
- ✓ Création de contenu pertinent pour chaque segment
- ✓ Envoi en fonction du type de clients, du secteur d'activité ou du fuseau horaire
- ✓ Tests A/B
- ✓ Mesure des résultats : taux d'ouverture, CTR, visites sur le site web, comportement, etc.

Programmes de fidélisation clients

La réussite dépend de l'efficacité de la communication. White Image utilise l'email et le SMS marketing pour soutenir tout programme de fidélisation via ces étapes :

① Augmenter le nombre de clients inscrits

② Accroître l'engagement et la valeur d'achat

③ Améliorer le taux de rétention

Le programme de fidélisation nécessite une approche holistique de la relation client, quel que soit le secteur d'activité.

Les services de conseil représentent un investissement intelligent, car ils permettent de réduire considérablement la courbe d'apprentissage et d'obtenir des résultats immédiats.

Créez des messages pertinents adaptés à chaque type d'entreprise. Nous disposons d'outils avancés de normalisation des bases de données e-mail.

Ainsi, nous nous assurons que les messages atteignent les destinataires.

Chaque élément peut influencer le succès d'un programme d'e-mail marketing.

Les services stratégiques mettent en avant les solutions technologiques les plus récentes et innovantes. Une technologie sans vision stratégique est un gaspillage de ressources.



Utilisez des instruments avancés de e-mail marketing

- ✓ Plateformes d'automatisation
- ✓ Systèmes de segmentation
- ✓ Outils de test A/B
- ✓ Solutions de personnalisation dynamique
- ✓ Programmes d'analyse mesurant les taux d'ouverture, de clic et de conversion
- ✓ Générateurs de sujets créant des titres optimisés pour l'ouverture
- ✓ Systèmes de validation des adresses e-mail et suppression des adresses invalides
- ✓ Outils de test de design pour différents fournisseurs d'e-mails et types d'écrans
- ✓ Systèmes anti-spam vérifiant le contenu pour éviter les filtres
- ✓ Intégrations CRM synchronisant les

MARKETING DIRECT PAR COURRIER

14

L'envoi d'une lettre, d'un échantillon ou d'un objet personnalisé aux clients actuels ou potentiels est une méthode personnelle pour créer un lien émotionnel avec la marque.

Flux de la campagne et activités :

Base de données

- ✓ Gestion des bases de données
- ✓ Consolidation des bases de données provenant de sources multiples
- ✓ Création d'une structure unifiée de l'information
- ✓ Déduplication et organisation

Personnalisation

- ✓ Personnalisation de la meilleure qualité
- ✓ Création et PAO (DTP) selon le type de personnalisation
- ✓ Définition du mode d'adressage
- ✓ Impression aux formats standards ou atypiques
- ✓ Personnalisation des objets envoyés (ex : stylos) avec des données fixes et variables

Assemblage & insertion

- ✓ Capacité à gérer plusieurs informations pour un même projet
- ✓ Association et insertion simultanée de plusieurs objets personnalisés
- ✓ Équipe avec plus de 20 ans d'expérience dans des projets complexes de mailing direct

Préparation & remise

- ✓ Assemblage des colis et préparation pour la livraison via le réseau postal
- ✓ Grande expérience des spécifications postales en Roumanie, Bulgarie, France et Italie

Logistique

- ✓ Entrepôt de 19 000 m², avec une capacité de stockage de 14 000 palettes, situé au nord de Bucarest
- ✓ Flux d'entrée et de sortie optimisé grâce à plusieurs quais de chargement

Expédition

- ✓ Partenariats avec les principales entreprises de poste, de messagerie et de transport en Roumanie et en Europe

COMMUNICATION DIRECTE

15

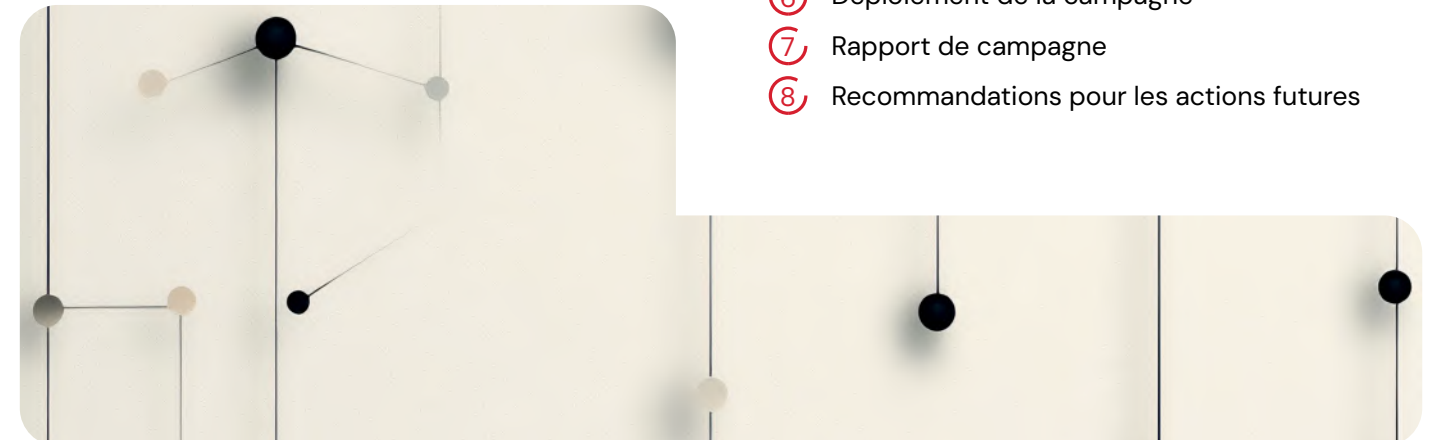
Dans la communication directe, la base de données propre du client ou des bases de données tierces seront utilisées. En combinant nos canaux de communication, nous nous assurons que le message atteint le segment de clients ciblé, le tout via un processus de segmentation, de communication, de test et d'optimisation. Les objectifs de la communication directe peuvent être : la vente d'un produit ou service, la réactivation d'un segment de clients, l'inscription à un programme, etc.

Combinaisons multicanales

- ✓ Centre d'appels et chat avec solution d'e-mail marketing
- ✓ Plateforme de SMS marketing avec e-mail marketing
- ✓ Plateforme logistique avec e-mail marketing, SMS et centre d'appels

Étapes de la campagne

- 1 Définition du groupe cible
- 2 Segmentation
- 3 Création du mécanisme de campagne
- 4 Test du concept via un projet pilote
- 5 Ajustement de la campagne basé sur les retours du projet pilote
- 6 Déploiement de la campagne
- 7 Rapport de campagne
- 8 Recommandations pour les actions futures



LIGNES D'INFORMATION PRODUIT

16

Notre solution soutient une approche customer-centric pour les marques ou boutiques en ligne souhaitant développer une relation à long terme avec leurs consommateurs. La fourniture d'informations sur les produits via notre centre d'appels rendra l'expérience d'achat plus agréable pour les consommateurs.

Les expériences négatives avec un produit sont inévitables, mais un centre d'appels attentif et bien formé peut en atténuer l'impact. Il est primordial que toute réclamation ou demande soit prise en charge et résolue dans les plus brefs délais.



Téléphone



Chat



WhatsApp



Facebook
Messenger

Quand utiliser des lignes d'information produit ?

- ✓ Recommandé sur le long terme pour soutenir l'image de marque
- ✓ Juste après le lancement d'un produit
- ✓ Lorsque le produit nécessite un service après-vente
- ✓ Dans la période suivant immédiatement le lancement

Livrables essentiels

- ✓ Enregistrement des appels conforme au RGPD
- ✓ Intégration du module de chat sur la page produit
- ✓ Accès en temps réel aux conversations
- ✓ Reporting détaillé en temps réel
- ✓ Bases de données de questions fréquentes (FAQ)

17



La solution développée par Mediaposte Hit Mail couvre toutes les étapes d'une promotion consommateurs, en intégrant à la fois des plateformes informatiques et logistiques. Elle intègre nos 27 ans d'expérience dans la création de mécanismes promotionnels, en tenant compte aussi bien de leur efficacité que des aspects légaux et fiscaux impliqués.

"SEND & WIN"

18

Notre solution pour les promotions de type « send & win » couvre toutes les étapes, en intégrant plateformes informatiques et logistiques dans une solution clé en main.

Nous offrons une gestion complète : création du règlement, organisation des tirages au sort, contact des gagnants, livraison des prix, ainsi que la communication liée à la mécanique promotionnelle — numéro court pour l'inscription par SMS, site web de campagne, intégration des canaux d'entrée, support via call-center et SMS.

Grâce à la solution développée par Mediaposte Hit Mail, l'accès au rapport du nombre d'entrées en campagne est immédiat. De plus, sur demande, nous pouvons ajouter des modules de reporting complexes selon les spécifications du client.

Les mécanismes promotionnels les plus appréciés par les consommateurs sont :

- ✓ Envoi d'un code unique imprimé sur le produit ou à l'intérieur de l'emballage
- ✓ Envoi d'un bon d'achat

Types de promotions

- ✓ Gains instantanés
- ✓ Tirages au sort (Lucky Draws)
- ✓ Moments chanceux (Lucky Moments)
- ✓ Prix pour les premiers "x" participants
- ✓ Prix basés sur l'accumulation de points ou l'atteinte de seuils

Livrables essentiels

- ✓ Génération de codes uniques
- ✓ Numéro court promotionnel
- ✓ Conseil RGPD lié aux données et au mécanisme
- ✓ Application de gestion et reporting
- ✓ Activation des participants via scénarios
- ✓ Contact et validation des gagnants
- ✓ Livraison des prix avec preuve de livraison

LIGNES D'INFORMATION PROMOTIONNELLES

19

Le succès d'une promotion nécessitant des actions de la part des consommateurs — envoi d'un code, d'un ticket de caisse, réclamation d'un prix, etc. — dépend largement du support offert pendant la durée de la promotion.

Notre solution soutient tous les types de mécanismes promotionnels, permettant aux consommateurs d'obtenir des informations utiles sur la promotion.

Une ligne d'information promotionnelle garantit une communication efficace avec les consommateurs en répondant rapidement aux questions fréquentes liées à la promotion, tout en gérant les réclamations pouvant générer des pertes financières ou nuire à l'image de la marque.



Téléphone



Chat



WhatsApp



Facebook
Messenger

Types de questions fréquentes :

- ✓ Mécanisme du concours
- ✓ Prix offerts
- ✓ Magasins participants (où trouver les produits en promotion)
- ✓ Durée du concours
- ✓ Date du tirage au sort
- ✓ Qui sont les gagnants
- ✓ Communication avec les gagnants

Livrables essentiels :

- ✓ Enregistrement des appels conforme au RGPD
- ✓ Intégration du module de chat sur la page promotionnelle
- ✓ Accès en temps réel aux conversations
- ✓ Base de données FAQ
- ✓ Reporting détaillé en temps réel
- ✓ Rapport d'évaluation de la campagne

SOLUTIONS DE BASES DE DONNÉES

Avec 27 ans d'expérience dans le traitement des données, en particulier des données marketing, **Mediaposte Hit Mail** utilise ses propres bibliothèques de données développées au fil des années, ainsi que sa solution de normalisation des adresses postales — Données Qualifiées — et d'autres solutions complexes pour la création de bases de données.



Nous avons plus de



Construction / Profilage de bases de données B2B selon des critères complexes (secteur d'activité, données financières) et des listes de champs spécifiques. En plus des sources publiques, nous utilisons notre propre centre d'appels.

Gestion des bases de données consommateurs de tous types. Les preuves des accords de traitement des données personnelles sont archivées de manière professionnelle, sur papier ou en format électronique, et peuvent être récupérées à tout moment.

Correction, normalisation et enrichissement des données manquantes grâce à la solution Données Qualifiées (voir page 46).

Traitement et tri des adresses postales pour la préparation des envois en Roumanie, Bulgarie, France et Italie.

DIGITALISATION DES DONNÉES

22



Processus de digitalisation des données :

① Numérisation OCR (Reconnaissance Optique de Caractères) des documents manuscrits

② Saisie des données via des interfaces personnalisées et optimisées créées par nos soins

③ Validation des données : la majorité des données sont validées dès la saisie grâce à la vérification via nos bibliothèques de données

④ Uniformisation et déduplication des données selon les critères convenus

Applications :

- ✓ Questionnaires
- ✓ Tickets de caisse
- ✓ Documents postaux
- ✓ Coupons d'inscription aux promotions
- ✓ Formulaires de commande



23



FULFILL.RO – LOGISTIQUE POUR L'E-COMMERCE

Fulfill.ro est une solution logistique clé en main qui inclut le stockage, la préparation des commandes, l'emballage et l'expédition, le tout intégré de manière fluide à l'activité de la boutique en ligne, dans un flux continu.

Une fois la solution Fulfill.ro connectée à la boutique en ligne, toute l'activité logistique est prise en charge, permettant au propriétaire du magasin de se concentrer sur le marketing, la relation client et les relations avec les fournisseurs.



Le processus opérationnel (logistique et IT) se déroule en étapes :

① Configuration et intégration avec la plateforme du client

② Réception des produits du client

③ Stockage des produits dans notre entrepôt

④ Traitement des commandes validées

⑤ Préparation des produits selon les standards du client

⑥ Remise des colis au transporteur

⑦ Transfert direct des paiements sur le compte du magasin

⑧ Gestion et réintégration des retours en stock

Les coûts de la solution sont directement corrélés au volume des commandes mensuelles, de sorte que les dépenses logistiques seront proportionnelles à l'activité de la boutique, soutenant ainsi l'effort de flexibilisation des coûts.

Ressources optionnelles :

- ✓ Centre d'appels – opérateur voix et
- ✓ Plateforme de SMS Marketing
- ✓ Plateforme e-mail

Pourquoi choisir le service de fulfillment ?

Externalisez votre logistique et profitez des avantages Fulfill.ro :

Réduction des coûts

En période de faible activité, vous éliminez les coûts liés aux employés sous-occupés ou à la location d'un entrepôt et ses charges fixes.

Gain de temps et d'énergie

Plus de temps pour vous concentrer sur vos clients, vos produits et le développement de nouveaux segments (B2B, international).

Support client de qualité

Bénéficiez de services supplémentaires de centre d'appels et de systèmes de communication multicanal (SMS, e-mail, notifications push).

Assurance incluse

Vos marchandises sont assurées dans le prix. Un avantage concurrentiel, car peu de boutiques en ligne assurent leurs produits.

Zéro stress

Un interlocuteur dédié disponible de 08h00 à 18h00 pour gérer vos processus opérationnels.

Sans contraintes

Avec le service de fulfillment, plus besoin d'investissements en matériel, logiciels, entrepôt ou opérations de pick & pack.

Pas de retards

Évitez le stress des commandes en retard pendant les périodes de forte affluence comme le Black Friday ou Noël.

Soutien à votre entreprise

Nous absorbons les pics d'activité sans que vous ayez à modifier votre infrastructure.

Plus de soucis administratifs

Nous gérons pour vous : autorisations d'exploitation, ISU, DSP, DSV, déclarations fiscales (ANAF), sécurité au travail, évaluation des risques, etc.

REWARDS DIRECT

26

Solution complète pour les programmes de récompenses et d'incentives, basée sur un système de points, destinée aux partenaires commerciaux, revendeurs, distributeurs et clients finaux via des clubs de fidélité.

Avec la plateforme Rewards Direct, le programme de motivation se déroule ainsi :

① Enrôlement des partenaires / vendeurs

② Communication via des solutions de marketing relationnel multicanal

③ Attribution de points selon la performance et le niveau de récompense

④ Les partenaires choisissent leurs récompenses

⑤ Livraison des récompenses / bons

⑥ Les performances de vente sont suivies au niveau des partenaires, des zones géographiques ou de l'ensemble du programme.

Le programme peut être basé sur un pourcentage des ventes partenaires, avec un contrôle précis des niveaux de récompense. Accès en temps réel aux rapports de performances et points accumulés.

Plus de détails sur :
www.rewardsdirect.ro



REWARDIFUL

27

Solution SaaS rapide et efficace pour récompenser partenaires, vendeurs, influenceurs et clients. Créez des campagnes de trade, incentives ou clubs de fidélité en quelques heures.

1

Activation de l'instance Rewardiful avec personnalisation aux couleurs du client

2

Chargement des données partenaires/utilisateurs et attribution des points

3

Les partenaires commandent leurs récompenses parmi un catalogue de 500+ articles, livrés sous 2 à 5 jours ouvrés

Rewardiful est une plateforme qui crée un dialogue continu avec les partenaires concernant les activités de marketing, les promotions et leur implication dans le programme, afin de les maintenir connectés à la marque sur le long terme.

Plus de détails sur :
www.rewardiful.com





DISTRIBUTION DE PROSPECTUS DANS LES BOÎTES AUX LETTRES

La distribution de prospectus dans les boîtes aux lettres bénéficie d'un système avancé de ciblage client, utilisant notre base de données géographiques, unique en Roumanie. Notre solution repose sur une approche personnalisée pour chaque projet, soutenue par une équipe expérimentée présente au niveau national.

La stratégie d'une campagne de distribution de prospectus repose sur l'analyse du profil des clients, en utilisant la solution de géomarketing pour définir les zones de distribution.

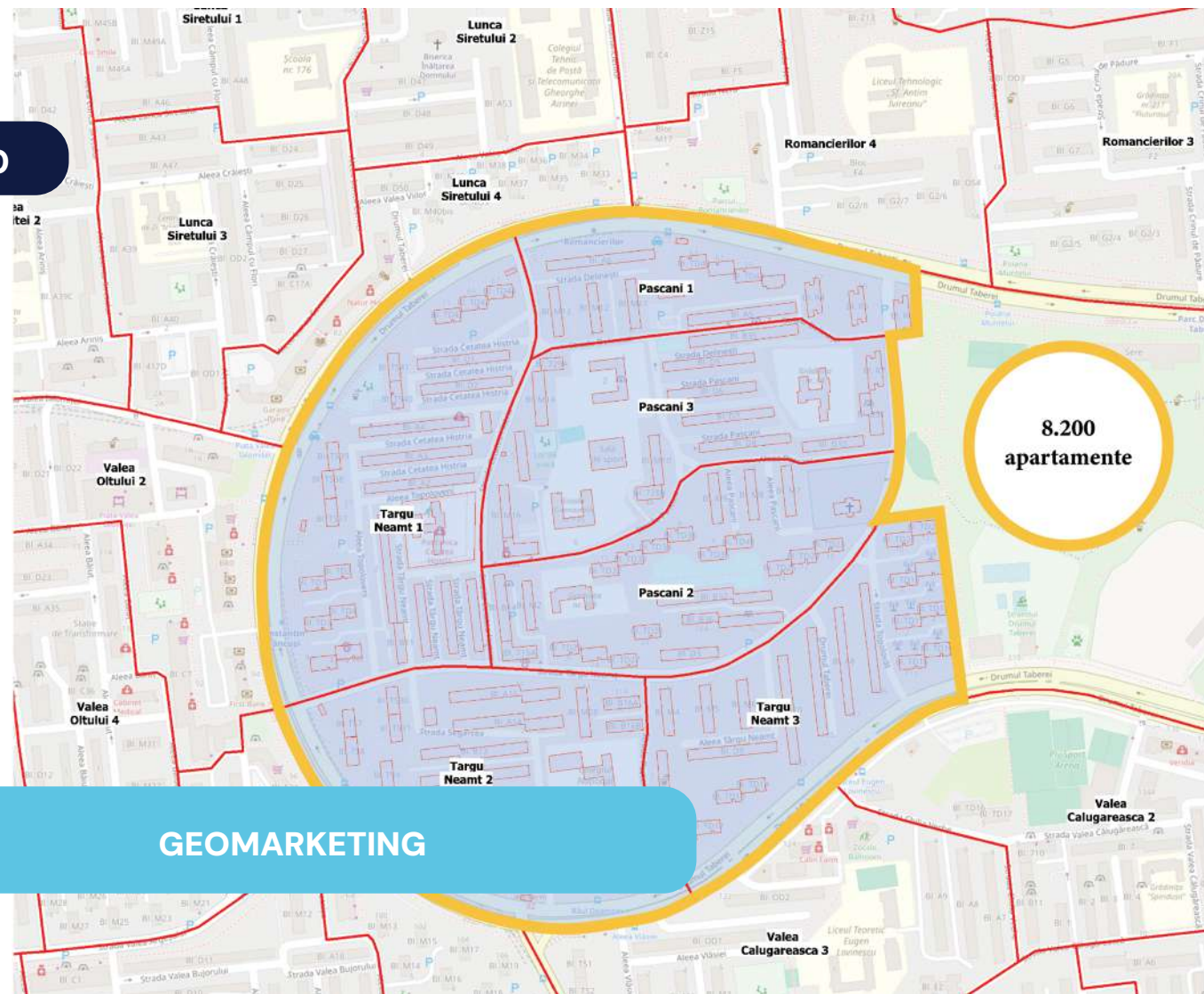
Le modèle opérationnel est rigoureux et efficace, perfectionné grâce à l'expérience de milliers de projets et au savoir-faire de La Poste Française, société mère de Mediaposte Hit Mail. La précision dans l'exécution d'une campagne de distribution de prospectus est l'élément clé de l'action, soutenue par 420 agents et superviseurs interconnectés au niveau national.

Types de campagnes :

- ✓ Distribution de prospectus, flyers, lettres, directement dans les boîtes aux lettres d'une zone soigneusement sélectionnée ;
- ✓ La distribution de door hangers est la méthode la plus percutante, car le message ne peut pas être ignoré ;
- ✓ Distribution en rue, à des points fixes, aux intersections, à l'entrée et à l'intérieur des centres commerciaux ;
- ✓ Sampling – permettant aux consommateurs d'essayer gratuitement un produit.

Livrables essentiels :

- ✓ Analyse du profil du public cible ;
- ✓ Recommandation des zones optimales de distribution ;
- ✓ Transport des prospectus ;
- ✓ Distribution des prospectus ;
- ✓ Contrôle qualité de la distribution.



GEOMARKETING

Nos solutions de géomarketing fournissent des informations géographiques telles que le nombre et les types de ménages dans une zone géographique précisément délimitée ou la densité de clients d'une entreprise donnée dans différentes zones d'un territoire. Ces informations sont essentielles pour élaborer des stratégies de communication terrain, prendre des décisions concernant l'ouverture d'un point d'intérêt commercial ou optimiser l'activité logistique dans une zone spécifique.



Isochrones

- ✓ Nombre de ménages / habitants autour d'un point d'intérêt, accessible en maximum "X" minutes en voiture ou à pied ;
- ✓ Répartition des ménages à l'intérieur des isochrones selon le type d'habitation : immeubles, villas, maisons ;
- ✓ Représentation cartographique.



Analyse de la zone d'influence commerciale

- ✓ Intègre les isochrones ;
- ✓ Les données peuvent être croisées avec d'autres données de segmentation ;
- ✓ Possibilité d'inclure la localisation des magasins concurrents et l'analyse des zones de chevauchement avec leurs isochrones.



Analyse de la densité des clients dans une zone

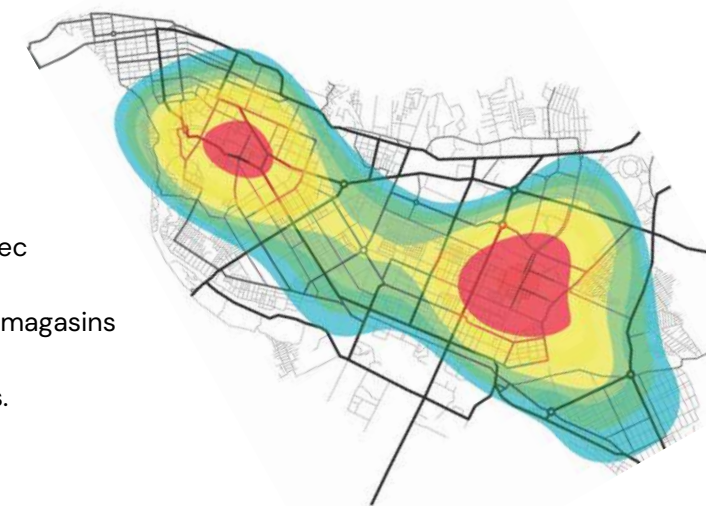
- ✓ Ciblage des clients potentiels ou existants situés dans une zone géographique précise grâce à notre système de géofencing, avec une précision d'environ 500 m ;
- ✓ Ciblage des clients présents dans des espaces commerciaux, immeubles de bureaux ou centres commerciaux.



Géocodage

Objectif : optimisation territoriale de la publicité (distribution de prospectus, affichage extérieur,

- ✓ Connexion avec la base de données géographiques ;
- ✓ Pour chaque segment géographique (zones homogènes de 500 à 1 000 ménages), calcul du pourcentage de clients ;
- ✓ Représentation des zones sur une carte en heat map, selon la densité de la cible.





Marketing Automation

Services complets de support HubSpot, personnalisés pour automatiser les processus de marketing, de vente et de support client.

Onboarding HubSpot

Les services d'onboarding HubSpot offrent une base solide pour maximiser le potentiel de l'implémentation. Le processus est structuré pour guider chaque étape, à commencer par le choix de la meilleure licence HubSpot.

Automatisation HubSpot

Les services d'automatisation HubSpot incluent la configuration de workflows automatisés pour simplifier les processus de marketing, de vente et de service client. Cela comprend l'automatisation des campagnes e-mail, la gestion des leads et l'automatisation des séquences de vente, permettant de gagner du temps et d'améliorer l'efficacité.

Implémentation CRM

Inclut la migration des données, la configuration des pipelines, la création de workflows et l'assurance d'une utilisation efficace du système pour le suivi des leads, la gestion des contacts et la conclusion des transactions.

Formation HubSpot

Notre équipe d'experts propose une formation pratique couvrant la gestion du CRM, les outils d'automatisation, le reporting et la gestion des campagnes.

Intégrations personnalisées HubSpot

Les spécialistes peuvent intégrer facilement les logiciels ou bases de données existants dans le compte HubSpot. Les intégrations personnalisées consistent à connecter HubSpot avec d'autres outils et plateformes business, tels que les systèmes ERP ou des applications tierces.

Projets gérés intelligemment

Nous implémentons et personnalisons monday.com afin de l'adapter aux besoins spécifiques de votre organisation.



Implémentation de monday.com

Bénéficiez d'un support professionnel pour une implémentation fluide de monday.com et son intégration dans vos workflows, garantissant une perturbation minimale et une efficacité maximale.

De la sélection du plan idéal jusqu'à la personnalisation de monday.com pour le marketing, les ventes, l'IT ou les RH — quelle que soit l'industrie, nous veillons à ce que la solution réponde parfaitement aux besoins uniques de votre entreprise.

Consulting monday.com

Nos experts analysent d'abord les besoins de votre entreprise, puis recommandent l'option de licence la plus adaptée pour maximiser les bénéfices de la plateforme.

Formation et support monday.com

Un support continu et une formation complète sont fournis afin d'assurer une utilisation optimale de monday.com par vos équipes.

Automatisations et intégrations monday.com

Qu'il s'agisse de créer des automatisations pour améliorer les workflows ou de connecter monday.com à vos outils existants, nos experts sont toujours disponibles pour trouver la solution la plus adaptée.



klaviyo
MASTER SILVER

BADSI

smartbill

INSTANT
FACTORING
müller

NextUp®

2 PERFORMANT
DEDICATED TO MARKETING SUPERHEROES

Automatisation, Segmentation, E-mails

✓ Configuration de Klaviyo

Configuration complète du compte et des paramètres techniques, incluant la connexion du backend de la boutique en ligne et des outils d'analytics au

✓ Automatisation des e-mails

Les workflows automatisés (séquences d'e-mails) constituent la base des revenus récurrents pour toute marque e-commerce. Qu'il s'agisse de relances de paniers abandonnés ou de rappels de réapprovisionnement, tous types d'automatisations peuvent être mis en place, avec optimisation des workflows existants.

✓ Stratégie d'email marketing et newsletters

En s'appuyant sur une stratégie d'email marketing solide, des newsletters bien conçues sont envoyées au bon public, en accord avec les objectifs marketing et commerciaux.

✓ Design d'e-mails et copywriting

Notre équipe interne prend en charge tous les besoins créatifs, depuis la rédaction de contenus alignés sur l'image de marque jusqu'à la création de templates personnalisés optimisés pour la conversion.

✓ Stratégie de croissance de la liste de contacts

Des idées créatives pour développer votre liste d'abonnés tout en maintenant leur engagement et en stimulant les achats.

✓ Migration des listes d'e-mails

Transfert sécurisé des listes d'e-mails depuis n'importe quelle plateforme d'email marketing, telle que Mailchimp ou Brevo.

Des promotions en moins de 3 heures

PROMOTIFUL est une plateforme SaaS dédiée à la création de sites web pour les promotions consommateurs, permettant de réaliser en moins d'une journée un site qui nécessiterait normalement un mois de design et de développement.

Promotiful

Elle offre un design moderne, totalement responsive, assurant l'accès depuis n'importe quel appareil — desktop, tablette ou mobile. La plateforme intègre un module SEO et propose des options de remarketing via Facebook et Google.



4 raisons d'utiliser PROMOTIFUL pour vos campagnes promotionnelles :

① C'est rapide.

Configurez et gérez un site web pour vos campagnes promotionnelles ou vos produits en moins de trois heures.

② Sans programmation.

Permet aux marques de lancer des promotions web et SMS à grande échelle en quelques heures, sans écrire une seule ligne de code. Il suffit de glisser-déposer.

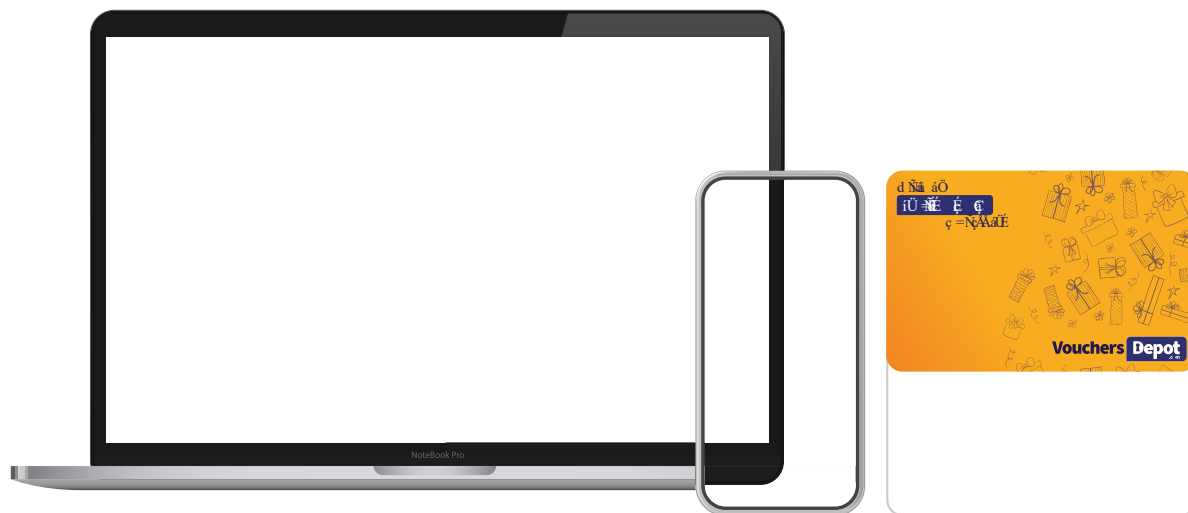
③ Personnalisable.

Permite personalizarea completă vizuală specifică brandului. Se poate personaliza și mecanica: coduri unice, momente magice, chitanțe fiscale, pariuri și quiz-uri.

④ Reporting en temps réel.

Accès instantané aux rapports via une plateforme conforme au RGPD.





CARTES-CADEAUX DIGITALES

Les cartes-cadeaux digitales sont la solution idéale pour récompenser rapidement les consommateurs et les partenaires commerciaux. Les cartes-cadeaux peuvent être achetées via la plateforme VouchersDepot.com ou par API, et personnalisées avec l'identité visuelle de l'entreprise ou selon l'occasion pour laquelle elles sont offertes. Les destinataires reçoivent par e-mail des liens sécurisés pour télécharger les vouchers, ainsi que les instructions de téléchargement.

CARTES-CADEAUX DIGITALES

Le catalogue contient des cartes-cadeaux digitales des marques les plus renommées, appréciées aussi bien par les clients en Roumanie que par les clients internationaux.



SEPHORA



lastminute.com



Le catalogue de cartes-cadeaux digitales comprend des catégories variées :

- ✓ E-commerce
- ✓ Électronique
- ✓ Supermarché
- ✓ Vêtements et chaussures
- ✓ Cosmétiques
- ✓ Maison et décoration
- ✓ Expériences et voyages



Il est possible d'offrir des cartes-cadeaux digitales multimarques permettant aux bénéficiaires d'acheter des vouchers digitaux auprès de plusieurs marques du portefeuille.

Les cartes-cadeaux peuvent être émises avec différentes valeurs, en fonction du budget disponible. Les destinataires peuvent utiliser les cartes-cadeaux digitales pour payer intégralement ou partiellement leurs achats, avec la possibilité de régler la différence en ligne.

Flexibilité, coûts réduits et distribution instantanée des récompenses.

Les cartes-cadeaux peuvent être utilisées dans vos campagnes de marketing ou de



Campagnes de fidélisation

Stimulation des ventes

Promotions
consommateurs

Visibilité sur les réseaux
sociaux

Campagnes de
recrutement

Campagnes de motivation
des employés

Campagnes pour les fêtes

Collecte de feedback ou
sondages

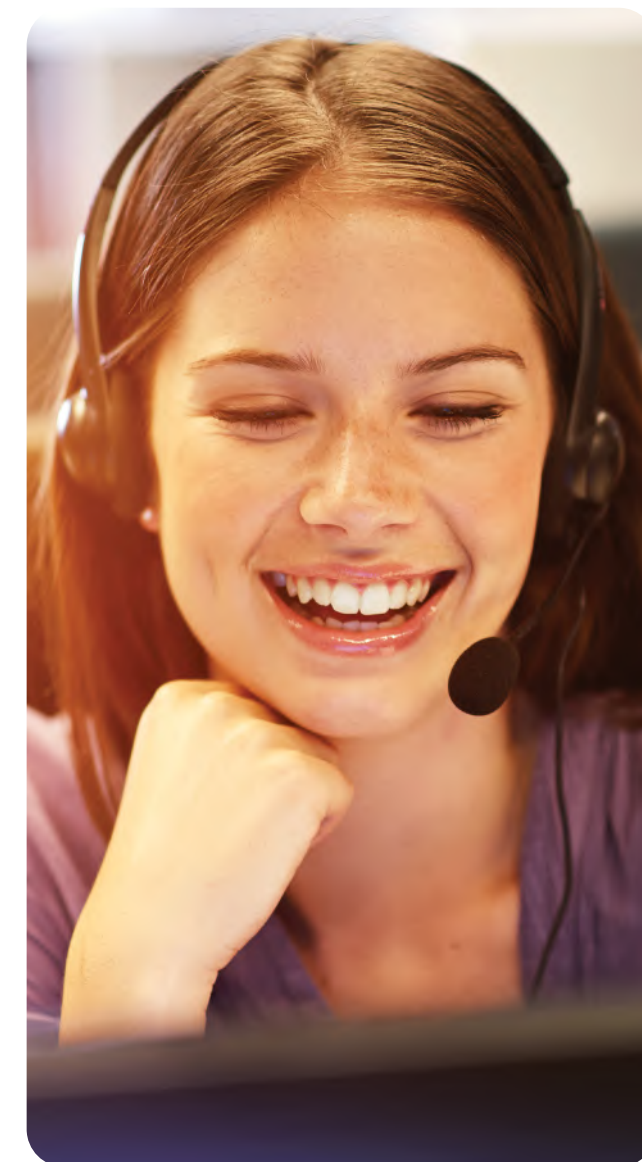
Distribution de cadeaux
(giveaways) lors
d'événements



NOS RESSOURCES

Nos ressources soutiennent la large gamme de solutions présentées. Elles sont le résultat de nos investissements continus, de nos 28 ans d'expérience en Roumanie et en Bulgarie, intégrant également le savoir-faire transmis par notre société mère, La Poste Française. Nous sommes certifiés ISO 9001, 14001 et 27001, preuve de la sécurité et de la robustesse de nos systèmes.

- ✓ 30 postes de travail
- ✓ Téléopérateurs avec une longue expérience en relation client, marketing relationnel et promotions consommateurs
- ✓ CTI (Computer Telephony Integration) et CRM
- ✓ Numéros verts (numéros gratuits), accessibles depuis tous les réseaux téléphoniques
- ✓ IVR (Interactive Voice Response)
- ✓ Capacité d'enregistrement des appels conformément aux dispositions du RGPD
- ✓ Les clients peuvent écouter les appels en temps réel via le web
- ✓ Plateforme intégrée de reporting en temps réel
- ✓ Développeur interne pour la création et l'optimisation d'interfaces personnalisées de saisie de données, lorsque nécessaire
- ✓ Copywriting pour la rédaction des scripts
- ✓ Système de chat pouvant être intégré au site du client





Conception des campagnes
Segmentation basée sur les interactions avec le consommateur
Copywriting, design en intern
Conversion en HTML
Scénarisation
Déclenchement basé sur des triggers

Intégration dans des outils de marketing automation
Personnalisation multiple
Tests sur toutes les plateformes d'e-mail
Outils d'amélioration de la délivrabilité et inscription sur liste blanch
Design responsiv

Hébergement et gestion des bases de données d'interactions
Gestion des désabonnements (opt-out)
Rapports et analyses détaillés incluant graphiques et recommandationsdäri
Notre solution est conforme au

- ✓ Plateforme SMS bidirectionnelle intégrée Capable de recevoir, valider et répondre à 1.000.000 de SMS par jour
- ✓ 30 numéros courts disponibles chez les 4 opérateurs mobiles
- ✓ Intégrable avec des solutions de gestion des participations web pour les promotions consommateurs
- ✓ Adaptable aux spécificités de chaque campagne client
- ✓ Reporting en temps réel, basé sur le web
- ✓ Sécurisée au niveau informatique et protection des données
- ✓ Plateforme web-to-SMS pour les clients souhaitant gérer eux-mêmes leurs campagnes
- ✓ Intégration possible avec des solutions CRM ou de marketing automation
- ✓ Accès via des plateformes partenaires à 4.000.000 d'enregistrements opt-in, avec 14 critères de segmentation
- ✓ Services basés sur la localisation (LBS) via la base de données Vodafone
- ✓ Gestion des bases de données SMS selon les meilleures pratiques internationales, respectant le RGPD
- ✓ Capacité de développement de modules dédiés selon les besoins clients
- ✓ Grande expérience dans les intégrations API



- ✓ Entrepôt de 19.000 m²
- ✓ 12 quais d'accès pour véhicules, y compris poids lourds
- ✓ Possibilité de stocker des produits hors gabarit ou non palettisables
- ✓ Personnalisation de données variables : capacité de 100.000 pages par jour
- ✓ Fulfillment : capacité d'insertion de 100.000 pages par jour
- ✓ Capacité à gérer des projets complexes avec insertions et correspondances multiples ne pouvant être automatisées
- ✓ Expédition : capacité de préparation de 10.000 colis par jour
- ✓ Systèmes de production pour l'impression personnalisée de supports promotionnels en plastique ou en métal avec des données variables.



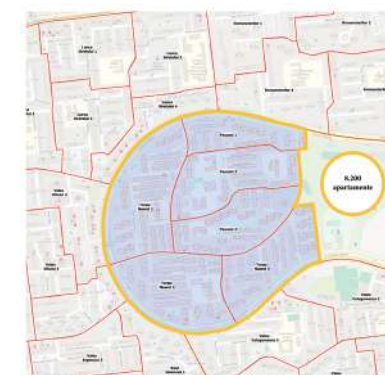
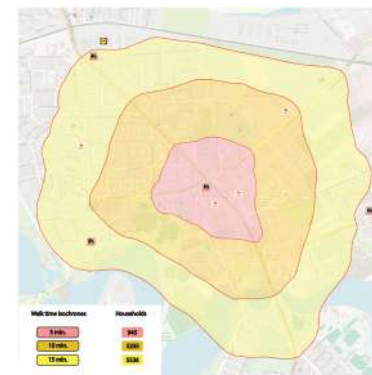
Contient les coordonnées géographiques (longitude et latitude) pour **5.533.640** foyers en Roumanie, ainsi que **2.060.000** points de livraison, accompagnés de l'adresse postale complète et standardisée.

Zones couvertes :

Toutes les zones urbaines et suburbaines de Roumanie

- ✓ 1.497 localités ;
- ✓ 320 villes ;
- ✓ 1177 localités rurales suburbaines

(autour des plus grandes villes) et localités composantes des unités administratives urbaines.



La base de données a été collectée point par point (sans extrapolations) par notre société et est unique en Roumanie.

Nous couvrons 100% des foyers en milieu urbain et 95% du total des foyers en Roumanie.

Nous surveillons de près les zones les plus dynamiques en matière de construction de nouveaux

Champs supplémentaires de ciblage pour les maisons :

- ✓ l'état de la façade ;
- ✓ l'état de la toiture ;
- ✓ présence ou non d'un jardin.

Date Curate est une application qui standardise, valide et complète les adresses postales. Elle peut fonctionner en temps réel ou sur des bases de données déjà existantes.

Les étapes du processus

- ① Normalisation des informations
- ② Mise au format standard des informations contenues dans les champs, selon les bibliothèques de données
- ③ Complément des informations incomplètes
- ④ Attribution d'une qualification à l'adresse (adresse valide, adresse correcte ou adresse invalide)
- ⑤ Ajout du code postal (optionnel)
- ⑥ Géocodage de l'adresse (optionnel)

Date Curate utilise des bibliothèques de données et des nomenclatures complexes :

- ✓ Base de Données Géographiques (appartenant à Mediaposte Hit Mail), contenant les latitudes et longitudes de plus de 5 millions de foyers en Roumanie
- ✓ Nomenclature des rues (nouvelles dénominations vs. dénominations initiales)
- ✓ Nomenclature publique SIRUTA des localités en Roumanie
- ✓ Nomenclature des Codes Postaux

Date Curate peut fonctionner en mode batch, client-serveur et webservice. Il peut être intégré dans tout formulaire de site collectant des adresses postales.



Zones couvertes :

Toutes les zones urbaines et suburbaines de Roumanie

- ✓ 1.497 localités ;
- ✓ 320 villes ;
- ✓ 980 localités rurales suburbaines (autour des plus grandes villes) et localités composantes des unités administratives urbaines.

Membres ELMA (European Letterbox Marketing Association), une association ayant pour objectif d'assurer un standard élevé de qualité dans les activités de marketing direct et de distribution en Europe ;

Réseau :
400 employés, 60
véhicules utilitaires ;

Données géo-démographiques :
au niveau des boîtes aux lettres
pour plus de 5 millions de foyers ;

Possibilité de segmentation
précise en utilisant nos bases
de données géographiques ;

Possibilité de distribution
sélective en fonction du type et
des caractéristiques du bâtiment.

Quatre niveaux de vérification de la distribution :

1 Vérification en temps réel effectuée par les chefs d'équipe ;

2 Vérification aléatoire réalisée par des contrôleurs professionnels ;

3 Pour plus de transparence, vérifications en équipes mixtes composées d'un représentant de Mediaposte Hit Mail et d'un représentant désigné par le client ;

4 Vérification téléphonique : un échantillon représentatif d'adresses de la zone distribuée est contrôlé par le département call-center.

LE GROUPE MEDIAPOSTE HIT MAIL EN CHIFFRES

48

MEDIAPOSTE HIT MAIL

Marketing relationnel multicanal intégré, solutions pour les promotions consommateurs, logistique promotionnelle et e-commerce, solutions de bases de données.

36 mil. Euro 218 employés mhm.ro

Inbox Marketing, o companie MEDIAPOSTE HIT MAIL

Distribution de prospectus, géomarketing.

3.8 mil. Euro 138 employés inboxmarketing.ro

MEDIAPOSTE HIT MAIL Bulgaria

Marketing relationnel multicanal intégré.

2,6 mil. Euro 30 employés mediaposthitmail.bg

MEDIAPOSTE MARTECH

Développement de solutions CRM.

0,5 mil. Euro 3 employés mediaposte-martech.com

whiteimage

Agence de publicité digitale et marketing par e-mail.

1,1 mil. Euro 20 employés whiteimage.net

create direct Incentive Marketing

3.2 mil. Euro 15 employés createdirect.ro

IDEOLOGIQ

Solutions intégrées de marketing et de communication.

4,5 mil. Euro 34 employés ideologiq.com



interactions
Marketing digital, développement web.

1 mil. Euro 9 employés interactions.ro



metrica
Logistique promotionnelle et e-commerce, centre d'appels.

1,4 mil. Euro 54 employés metrica.bg

Vouchers Depot

Plateforme de cartes cadeaux.

9.2 mil. Euro 5 employés vouchersdepot.com

49



L'année de la fondation de Hit Mail à Bucarest

L'année où La Poste Française devient actionnaire majoritaire de Mediaposte Hit Mail (60%)

La Poste Française devient actionnaire unique

1997

2009

2015

973

clients actifs
(Décembre 2024)

60

millions d'euros
chiffre d'affaires
(2024)

516

employés
(Décembre 2024)

380

promotions "send & win"
organisées en 2024

47

programmes
pluriannuels de
marketing d'incitation
gérés (Décembre 2024)

84.000.000

de supports
imprimés distribués
en 2024

440.000

colis traités (2024)

635

campagnes SMS push sur bases
de données propres et louées
(2024)

361

campagnes e-mailing sur bases
de données propres et louées
(2024)

MEDIAPOSTE
HIT MAIL

PORTFOLIO

50



BDR THERMEA GROUP



MOBEXPERT



PORTFOLIO

51

Mediaposte Hit Mail SA

Rue Siriului, No. 42 – 46, Étage 3
(Quartier Aviației) Secteur 1, Bucarest
Code postal : 014354

Téléphone : (+40) 21 224 40 20

E-mail : office@mhm.ro

www.mhm.ro

 [Linkedin.com/company/mediaposte-hit-mail](https://www.linkedin.com/company/mediaposte-hit-mail)

 [Facebook.com/MediaposteHitMailRO](https://www.facebook.com/MediaposteHitMailRO)



MEDIAPOSTE 
HIT MAIL