

Communiqué de presse

Primotexto, la solution d'envoi de SMS professionnelle

Hem, le 17 octobre 2013 – Sarbacane Software, leader des solutions emailing sur le marché français, a lancé Primotexto, un outil permettant aux TPE/PME d'envoyer des campagnes marketing par SMS. Solution d'envoi de haute qualité, Primotexto garantit un taux de livraison optimal à ses utilisateurs. Précurseur, l'outil donne la possibilité de créer une landing page optimisée pour le mobile et propose le tracking des liens contenus dans le message.

Le SMS, nouvel enjeu marketing

Face à un contexte économique national difficile, il est essentiel pour les TPE et PME d'utiliser un canal de communication direct et efficace. La proximité avec les consommateurs est aujourd'hui un enjeu majeur pour les entreprises. Le SMS en tant que canal marketing est un outil idéal pour relever ce défi car il permet de s'assurer une instantanéité et une lisibilité que les autres leviers n'offrent pas. En effet, le taux d'ouverture des SMS est impressionnant puisque d'après une étude menée par Media Metrics en 2010, 95% des SMS commerciaux sont lus par les destinataires. De plus, 40% des personnes équipées de mobiles sont intéressées par la réception de SMS purement commerciaux selon l'Association Française du Multimédia Mobile.

Cette solution est destinée aussi bien aux PME qu'aux TPE, peu importe la taille de leur base clients. Ainsi, Primotexto permet d'informer sur les nouvelles offres et d'envoyer directement des bons de réductions ou des promotions. Le SMS peut également être utilisé pour confirmer une livraison, un rendez-vous ou encore avertir le consommateur sur la disponibilité d'un produit. En cas de communication urgente, il est particulièrement efficace pour alerter à propos d'événements imprévus.

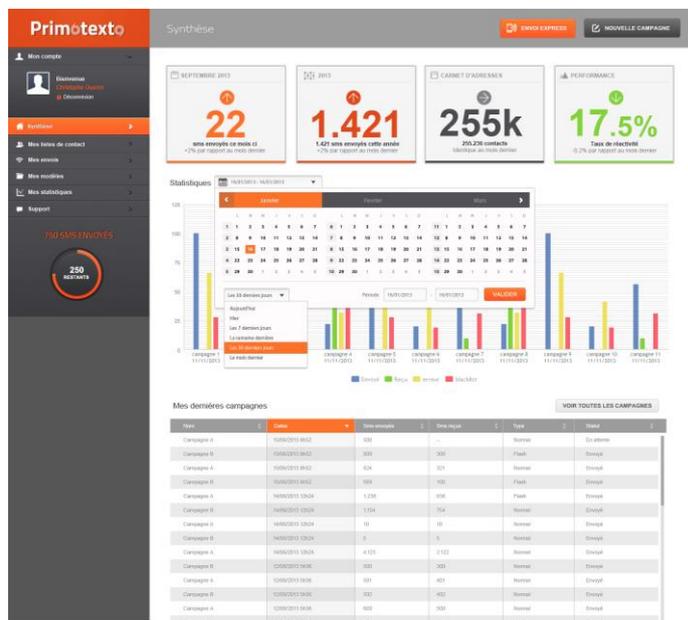
Un média intrusif ?

Si ce canal de communication a connu une croissance relativement faible, c'est parce qu'il a longtemps été considéré comme un média envahissant. En effet, lorsqu'il a émergé, les téléphones étaient alors peu ergonomiques et mono tâches. A l'époque le mobile était très personnel et les sonneries bruyantes, d'où le côté intrusif donné aux SMS commerciaux.

Aujourd'hui, les choses ont bien changé et le rapport au téléphone s'est métamorphosé. Les téléphones connectés et les multiples applications connaissent un essor exponentiel. Chaque jour, un individu reçoit de nombreuses notifications d'un réseau social ou d'une application. Les mobiles gèrent maintenant une quantité importante de tâches et la réception de SMS se fait très discrètement. Loin d'être intrusif, le SMS fait aujourd'hui partie du quotidien. En effet, au premier trimestre 2013, 51 milliards de SMS ont été échangés en France. Bien entendu, les annonceurs doivent veiller à ne pas trop solliciter leurs clients et leur fournir une information pertinente et ciblée.

Primotexto, une solution simple et intuitive

Cet outil, disponible en ligne, permet de créer une campagne SMS et de l'envoyer à une liste de destinataires. Il est compatible avec tous les opérateurs, et gère automatiquement les messages STOP. Il permet également de consulter les réponses des destinataires. Des campagnes dynamiques peuvent être conçues : il s'agit de campagnes qui s'envoient automatiquement à une date anniversaire par exemple.



Primotexto permet d'insérer des liens dans le SMS, qui mènent vers une landing page responsive (page spéciale annonçant une promotion, une offre commerciale) ou une page du site web de l'entreprise. Ces landing pages peuvent être facilement conçues avec l'outil Rich Message ; pour être lues sur mobile. L'insertion de liens dans le contenu du message permet de lier le contenu simple du SMS avec un autre plus élaboré et complet sur le web. Cette possibilité d'envoi de SMS connectés est particulièrement intéressante, au vu du taux d'équipement en smartphone des ménages français. En effet, 13,5 millions de smartphone ont été vendus en France en 2012, et l'institut GFK prévoit 20 millions pour 2013.

Premier outil à proposer le tracking des liens

Primotexto est le seul outil français permettant aux utilisateurs d'avoir un suivi comportemental complet. En effet, il est possible de tracker les liens présents dans les SMS. Ainsi, l'entreprise qui envoie une campagne pourra non seulement savoir qui a ouvert le SMS, mais aussi qui a cliqué sur le lien contenu dans le message ainsi que sur la landing page. Ce tracking permet d'obtenir un suivi comportemental optimal et détaillé. D'autres statistiques de performance comme le taux de réactivité sont disponibles afin que les utilisateurs puissent évaluer rapidement l'efficacité de leurs campagnes.

L'analyse des statistiques peut être encore plus poussée, puisqu'il est possible de mesurer l'impact d'une campagne SMS sur le trafic de son site internet, grâce à une passerelle entre Primotexto et Google Analytics. La société propose une offre accessible aux petits volumes avec un tarif à partir de 0,065€ par SMS, prix qui est habituellement réservé à de gros émetteurs.

Mathieu Tarnus, Directeur Général de Sarbacane Software, ajoute : « Grâce à Primotexto, nous proposons aux TPE/PME un canal de communication efficace correspondant aux consommateurs qui se trouvent de plus en plus souvent en situation de mobilité. Avec le développement de ce produit, nous offrons des solutions multicanales aux entreprises qui souhaitent communiquer simplement et efficacement. »

Découvrez Primotexto en vidéo et retrouvez plus d'information sur : www.primotexto.com

Contact presse

Anne-Sophie Dupire
Lucie Porreaux

+33(0) 328 328 000
+33(0) 328 328 000

anne-sophie.dupire@sarbacane.com
lucie.porreaux@sarbacane.com

A propos de Sarbacane Software

Créé en 2001, le logiciel Sarbacane est le leader incontournable de l'e-mail marketing à destination des PME-PMI. La société compte aujourd'hui plus de 6 000 clients et a réalisé un chiffre d'affaires en 2012 de 5,3 millions d'euros en croissance de 17% par rapport à 2011. Simplicité, confort d'utilisation et intuitivité sont des termes qui caractérisent depuis toujours la solution Sarbacane. L'entreprise continue sa forte croissance tant sur le plan commercial que celui de l'innovation puisque de nouveaux produits et services sont prévus pour 2013.