

Communiqué de presse

Deux nouvelles fonctionnalités pour optimiser la communication par SMS

Hem, le 31 mars 2014 – Lancé en Octobre 2013, Primotexto est une solution d'envoi de haute qualité. Elle garantit un taux de livraison optimal à ses utilisateurs et se dote désormais de deux nouvelles fonctionnalités pour toujours faire passer bien plus qu'un message.

Primotexto se fait une place sur le marché du SMS Marketing

Créé à l'intention des TPE et PME, Primotexto est un outil de création et d'envoi de SMS professionnel, qui en quelques mois seulement a séduit plus de 1000 utilisateurs et compte à ce jour une centaine de clients. Parmi les entreprises ayant adopté Primotexto figurent : Father and sons, meilleurtaux.com et SANEF (Bip and go).

Seul outil français permettant aux utilisateurs d'avoir un suivi comportemental complet, il permet également 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. Une fonctionnalité qui séduit les utilisateurs et Primotexto va plus loin en dotant son outil de deux nouvelles fonctionnalités pour optimiser la communication par SMS.

Les campagnes automatisées pour renforcer la relation client

Pour améliorer l'efficacité des campagnes SMS et renforcer la relation client, Primotexto propose de concevoir des campagnes dynamiques: il s'agit de campagnes qui s'envoient automatiquement.

Cette nouvelle fonctionnalité permet à tout utilisateur de se créer des scénarii de communication SMS à partir d'un champs date ou d'une date d'insertion dans une liste.

Les campagnes automatisées sont précieuses pour l'animation récurrente et continue d'un fichier clients, dans le cadre par exemple, d'un programme de fidélité pour un commerçant ou distributeur (SMS anniversaire, bienvenue, relance inactifs, etc). Cela permet d'envoyer des offres très personnalisées au moment le plus opportun et de la façon la plus directe, le SMS : la bonne offre à la bonne personne et au bon moment.

Elle permet également de répondre à des problématiques métier plus pointus. Par exemple, un concessionnaire pourra relancer automatiquement l'acquéreur d'un véhicule 6 mois après l'acte d'achat pour lui rappeler sa première révision, au même titre qu'un institut confirmera les rendez-vous pris ou relancera un client x jours ou mois après sa dernière transaction.

L'envoi à l'International pour communiquer sans frontières

Idéal pour les utilisateurs dont les clients se trouvent aux quatre coins du Monde ou ceux qui souhaitent élargir leur portefeuille clientèle à l'Etranger, Primotexto permet désormais d'envoyer des SMS à l'international vers tous les opérateurs des pays dont la Belgique, le Royaume-Uni, l'Algérie, la Guadeloupe ou encore l'Allemagne. [Voir la liste complète des pays](#)

Retrouvez-nous au Salon E-Marketing du 8 au 10 avril à Paris – Porte de Versailles, sur le stand F19, [inscrivez-vous gratuitement](#)

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

Contact presse

Anne-Sophie Dupire

+33(0) 328 328 000

anne-sophie.dupire@sarbacane.com

Lucie Porreaux

+33(0) 328 328 000

lucie.porreaux@sarbacane.com

A propos de Primotexto

Primotexto est une filiale de Sarbacane Software, éditeur d'un célèbre logiciel emailing. Créée en octobre 2013, Primotexto est une solution de SMS Marketing qui a connu un succès fulgurant avec plus de 1000 utilisateurs conquis en seulement quelques mois. La société se distingue en proposant des fonctionnalités très innovantes comme le Rich Message qui permet d'aller bien plus loin que l'envoi de SMS classique. Primotexto permet à toutes les entreprises de profiter de l'essor des smartphones en tirant parti de toutes les possibilités marketing offertes par la nouvelle génération de mobiles. Parmi les entreprises ayant adopté Primotexto figurent : Father and sons, meilleurtaux.com et SANEF (Bip and go). L'entreprise continue sa croissance tant sur le plan commercial que celui de l'innovation puisque Primotexto s'enrichit régulièrement de nouvelles fonctionnalités.