

AUDIENCE **SERV**

ÉTUDE DE CAS

ET ERNA

INDUSTRIE: MODE
GEO: ALLEMAGNE



À PROPOS D'ETERNA

ETERNA

En tant que **leader sur le marché du prêt-à-porter**, ETERNA mise sur une mode responsable et de qualité depuis 1863. En 2019, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de **106 millions d'euros dans plus de 40 pays**.

L'entreprise vise à occuper la première place en Europe. Pour stimuler la **croissance de l'entreprise**, ETERNA veut gagner de **nouveaux prospects et augmenter ses ventes**. Pour y parvenir, ETERNA recherche un partenaire de confiance pour booster l'acquisition de nouveaux clients.

- Industrie : Mode
- GEO : Allemagne
- Site Web : <https://www.eterna.de/>

DÉFI

ETERNA a utilisé divers canaux et méthodes de génération de leads au cours des dernières années. Malgré des résultats relativement satisfaisant, ETERNA recherche une solution plus efficace pour générer des **leads qualifiés à un prix raisonnable**. Pour ETERNA, une bonne qualité se caractérise par des données conformes au RGPD et l'intérêt des utilisateurs.

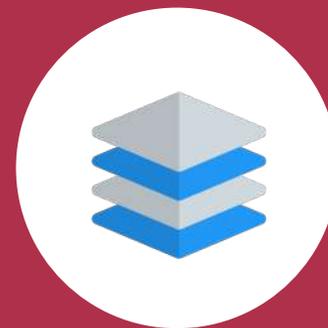


BUTS



Génération de leads efficace

ETERNA souhaite générer efficacement des leads qualifiés pour développer son activité. Une base de données conséquente est cruciale pour les campagnes d'emailing européenne.



Conformité aux directives de protection des données

ETERNA attache une importance particulière à la protection des données personnelles. Pour cette raison, le fabricant de mode recherche un partenaire européen, qui garantit le strict respect des réglementations européennes applicables, comme le RGPD.

SOLUTION

Audience Serv propose une solution d'email marketing **hautement personnalisé et orienté Data**. Cette solution offre aux clients l'opportunité d'atteindre leur **audience idéale** et **acquérir de nouveaux clients**. Avec notre base de données et son renouvellement constant, nous pouvons garantir des données **opt-in de qualité conformes au RGPD**.

CAMPAGNE

Pour booster les ventes d'été, ETERNA souhaite utiliser le canal Email pour sa campagne de soldes d'été. Eterna a pour objectif d'élargir sa base de clients en Allemagne.

Le groupe cible de la campagne est défini comme ci-dessous :

- ⚙ Genre : femmes et hommes
- ⚙ Âge : 30 ans et plus
- ⚙ Centres d'intérêt : Shopping et mode
- ⚙ Autres caractéristiques : revenu net des ménages moyen à élevé
- ⚙ GEO: Allemagne

ETERNA



Hemden und Blusen
SSV
-21% extra
auf SALE*

-21%
EXTRA*

EXTRA-SALE-Code im Warenkorb eingeben:

S4L3FN8

Nur gültig bis 13.08.2020

[SALE HERREN >](#) [SALE DAMEN >](#)

*Gültig beim Kauf von bereits reduzierten Artikeln bis spätestens 13.08.2020 im ETERNA Onlineshop (www.eterna.de) ab einem Mindesteinkaufswert von 49 EUR (nach Retoure). Nicht mit anderen Gutschein- und Rabattaktionen kombinierbar. Sonderaktionen können ausgeschlossen sein. Eine Rückvergütung auf bereits getätigte Einkäufe sowie die Barauszahlung des Betrags sind nicht möglich.
Nicht gültig für den Kauf von Custom-Made-Hemden, Gutschein-Cards sowie Behelfs-Schutzmasken.

Kauf auf Rechnung Versandkostenfreie Lieferung Kostenloser Rückversand

Kundenservice
Haben Sie Fragen, oder möchten Sie Feedback geben, wenden Sie sich [hier an unseren Kundenservice](#).

 [E-Mag](#) 

PROCESSUS

Audience Serv utilise ses propres bases de données conformes au RGPD pour exécuter la campagne.

Au début de chaque campagne, Audience Serv teste différents paramètres pour identifier la configuration idéale.

Les utilisateurs ciblés ayant hautement interagi avec la campagne le week-end et le soir, les paramètres d'envoi a été ajusté en conséquence.

Le **taux d'ouverture** pour l'Allemagne est passé de **22% à 47% après ajustement**.

La campagne se déroule en 3 phases:

PHASE 1 : SEGMENTATION DE LA BASE DE DONNÉES

Les enregistrements de données sont préparés selon les options de segmentation.

PHASE 2 : CIBLAGE INTELLIGENT

Envoi d'emails au groupe cible et conversion des prospects en clients.

PHASE 3 : AJUSTEMENT DE LA CAMPAGNE

La campagne est constamment contrôlée par nos experts qui l'affinent en temps réel.

RESULTATS



Grâce à notre solution d'email marketing personnalisée, ETERNA a pu réaliser un taux de conversion élevé, générer des prospects conformes au RGPD et gagner des clients satisfaits.

Les options de segmentation sélectionnées ont permis à Audience Serv d'identifier et atteindre des clients potentiels. Grâce au suivi assidu et à l'affinement constant des campagnes, nous avons obtenu d'excellents résultats. En utilisant notre solution orienté data, les coûts de génération et de conversion de leads ont été très bas par rapport aux autres canaux ce qui a permis d'améliorer considérablement le retour sur investissement.

RÉSULTATS EN CHIFFRES



Volume disponible Allemagne

15 MILLIONS DE CONTACTS



Taux d'ouverture moyen

37%



Taux de clics moyen

1.4%

TÉMOIGNAGES

«Nous avons une très bonne expérience avec Audience Serv et avons déjà mené plusieurs campagnes avec eux. Nous avons été convaincus par les excellents résultats des campagnes, par les compétences de l'équipe et leur approche transparente. Nous avons toujours été informé du statut et des KPI de la campagne. Nous avons bénéficié de la qualité du service client dès la phase de planification et notre interlocuteur a pu nous aider avec de précieux conseils pour faire de nos campagnes un succès.»

CONSTANZE CRULL, DIGITAL MARKETING MANAGER, ETERNA

CONTACT

AVEZ-VOUS DES QUESTIONS?

AUDIENCE SERV

Audience Serv GmbH
Schönhauser Allee 36, Haus 4
10435 Berlin

+49 30 467 2401-0
info@audienceserv.com
www.audienceserv.com

BVDW
MITGLIED

iab.

opa
SIGNATAIRE
DE LA CHARTRE
E-MAIL

DDV