

CAS CLIENT

La station de ski Méribel valorise son projet « Destination » et son ROI Marketing avec la Data Visualisation



Méribel croise ses données et mesure ses performances emailings grâce à la DataViz

Commandité par l'Office de Tourisme de Méribel, le projet « Destination » rassemble l'ensemble des acteurs du tourisme présents sur la station pour offrir la meilleure expérience visiteur.

Objectifs

- **Définir les bons indicateurs** pour mesurer efficacement ses performances Marketing et commerciales
- **Gagner du temps dans l'analyse de ses opérations** en utilisant la Data Visualisation & **Disposer d'un ensemble de tableaux de bord personnalisés** pour mieux piloter ses actions
- **Mettre en lumière le ROI du projet « Destination »** pour convaincre de nouveaux acteurs du tourisme de participer

Solutions apportées

- **Définition de l'ensemble des KPIs** utiles à la mesure des réelles performances (cumul année N, comparaison année N-1 et évolution dans le temps)
- **Création de tableaux de bords personnalisés** adaptés aux spécificités des stations de sport d'hiver (année débutant en décembre, périodes scolaires, mois et numéros de semaine) :
 - 1^{ère} étape : **typologie des visiteurs** (langue, origine géographique et âge, CA moyen par segments identifiés...)
 - 2^e étape : **performances de collecte** par entité et au niveau de la station (nouveaux contacts et/ou opt-in, taux de conversion...)
 - 3^e étape : **performances commerciales** par entité et au niveau de la station (clients, CA, commandes, paniers moyens...)
 - 4^e étape : **apport de chaque entité au projet station** (répartition des sources alimentant la Vue Client 360 en nombre de contacts et qualification des données stratégiques : date de naissance, civilité, appétence aux activités enfants...)

Résultats

- **5 tableaux de bords** réalisés sur-mesure et entièrement adaptés aux spécificités d'une station
- **15 KPIs indispensables pilotés en temps réel** au niveau de chaque entité et de la station



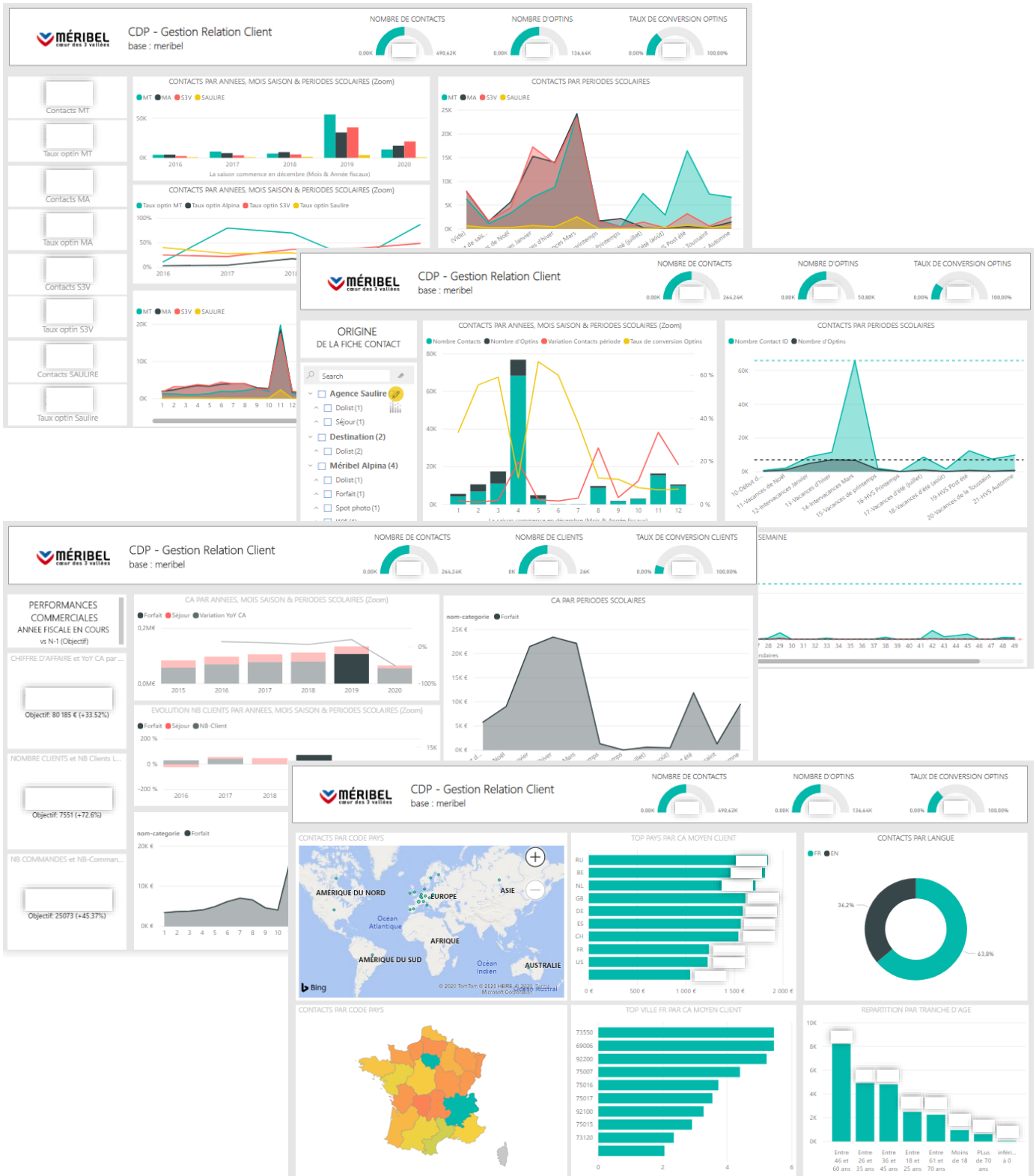
MÉRIBEL

- Secteur
Touristique
- www.meribel.net

« Il est primordial de comprendre notre base de données clients afin de développer et d'adapter notre stratégie de relation client sur la base d'éléments réels. Les tableaux de bord permettent également la transparence nécessaire au pilotage d'un projet multi-entités. »

Nicolas BRIOIS
Responsable CRM &
SEO-SEA

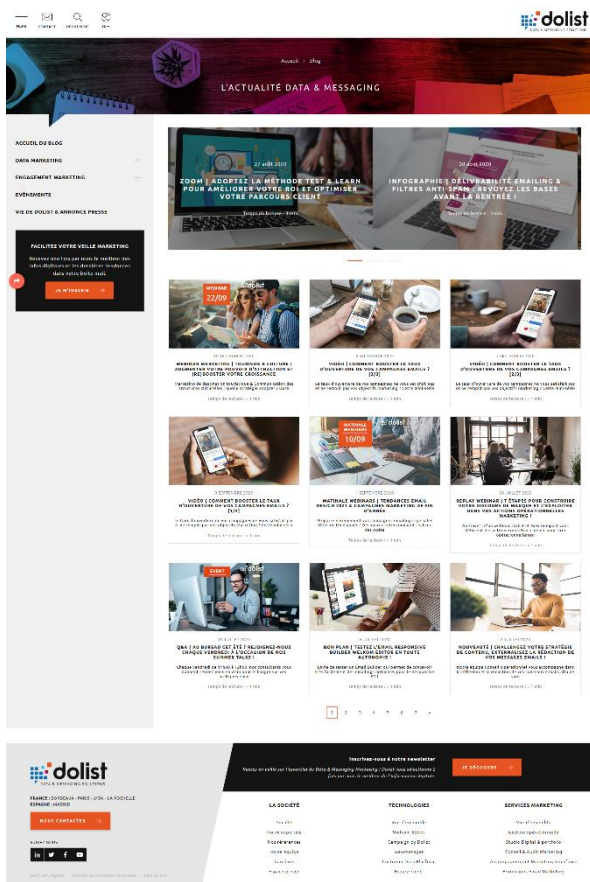
Exemples de tableaux de bords personnalisés réalisés grâce à la Data Visualisation



Restez informé(e) !

Blog d'actualités Dolist

Retrouvez notre revue d'actualité sur la Data & le Messaging avec de nombreux avis d'experts, bonnes pratiques, astuces,



infographies, cas clients...

Newsletter bimensuelle

Gagnez du temps dans votre veille et recevez 2 fois par mois l'essentiel de l'Email & du Data Marketing dans votre boîte de réception.



Business à fort potentiel, nous voilà !

Bonjour, l'heure de la rentrée est passée !

On peut enfin entrer dans le vif du sujet : comment **vous préparer aux temps forts de fin d'année** ! On entend d'ici vos "Quoi ? Déjà ? C'est pas un peu tôt ?" Bien au contraire ☺

Passage à l'automne, fête des grands-pères, Halloween, journée mondiale de la gentillesse, Black Friday, vendredi 13... Ces moments clés, **véritables opportunités de business** 📈, arrivent à grands pas.

Pour vous accompagner sereinement dans vos **programmes Marketing relationnels** à venir, notre équipe vous convie à ses deux prochaines matinées de webinars dédiées : [L'Analytics Design 2021](#) & [Détournement Email](#) et [Agence Marketing Spécial Tourisme & Culture](#). Alors, dispo ? ☺

Bonne lecture !

Marketing Webinars 10/09



Temps forts de fin d'année & Marketing : préparez votre Plan Marketing Relationnel !

Provoquez dès maintenant l'engagement de vos contacts ! Riche en opportunités de communication à fort potentiel business, cette fin d'année est l'occasion de conclure opérations ROIstes et performances Marketing.

[Je m'inscris vite →](#)

Webinar Tourisme & Culture 22/09



Comment augmenter votre pouvoir d'attraction et (re)booster votre croissance ?

Agence de voyage, propriétaire de restaurant, Office de Tourisme, entreprise de transport, directeur de musée, organisateur d'activités ou encore gérant d'hôtel, ce webinar dédié aux secteurs touristique et culturel est fait pour vous !

[Je participe gratuitement →](#)

Zoom



Méthode Test & Learn : améliorez votre ROI, optimisez votre parcours client

Et si vous apprenez à échouer pour mieux vous relever ? Misez sur le Test and Learn pour comprendre ce qu'attendent vos abonnés et adapter vos communications emails en fonction.

[Je fais le point sur mes pratiques →](#)

Email Design



Boostez vos taux d'acquisition, de clics et de transformation en dynamisant vos emailings

Messages emails, Responsive Design, formulaires, landing pages... Confiez vos créations graphiques à nos experts en Email Design du Studio digital Dolist et faites la différence !

[Je fais évaluer mon projet graphique →](#)

Envie de découvrir les solutions Dolist ?
 Email Responsive Builder | Email & SMS Marketing | Customer Data Platform | DataViz | Services

Retrouvez nous sur les réseaux sociaux [in](#) [t](#) [f](#) [v](#)

A propos de Dolist

Dolist est experte depuis 2000 en Data, E-mail & SMS Marketing.

L'ensemble de nos solutions vise à optimiser les programmes de Marketing relationnel de nos clients et à créer des relations durables avec leurs publics.

Notre offre associe technologies Marketing (automation, omnicanal, e-mailing, SMS, datamart, dataviz...) et services de conseil et d'accompagnement multi-plateformes.

Plus de 500 clients utilisent nos solutions pour faire vivre une meilleure expérience à leurs clients.

Informations et actualités : www.dolist.com

Bureaux

France : Bordeaux - Paris - Lyon - La Rochelle

Espagne : Madrid

Contactez-nous

Standard : +33 (0)5 57 26 25 70

E-mail : info@dolist.com