

CAS CLIENT

Danissports accompagne le séjour de ses clients avec des campagnes de Trigger Marketing personnalisées et optimisées délivrabilité



Danisports accompagne le séjour de ses clients avec des campagnes de Trigger Marketing personnalisées et optimisées délivrabilité

Découvrez comment Danisports optimise la qualité de son programme relationnel e-mail grâce à une amélioration de sa délivrabilité et à une personnalisation pertinente de ses messages sur la base de ses données contacts et transactionnelles.

Objectifs

- Disposer d'une nouvelle **solution e-mail « made in France »** optimisée pour la délivrabilité et respectueuse du RGPD pour déployer un nouveau programme e-mail automatisée et personnalisée auprès des clients ayant réservé du matériel pour leur séjour.
- Renforcer la **qualité de l'expérience** de ses 100 000 clients avec des messages relationnels pertinents tout le long de leurs séjours.
- Développer les **ventes additionnelles** avec des contenus personnalisés au séjour en s'appuyant sur les bonnes données clients.
- Assurer la **bonne délivrabilité de ce nouveau programme** e-mail et construire une **réputation d'expéditeur durable** en s'appuyant sur un accompagnement dédié et en faisant monter en compétences les équipes de Danisports.



DANISPORTS

Secteur Tourisme
Montagne

www.danisports.fr

Bénéfices & résultats

- Des **communications judicieusement personnalisées** grâce à une meilleure connaissance des clients et de leurs centres d'intérêt.
- **Hausse de l'engagement** des contacts : **31,2 % de taux de réactivité moyen** pour les campagnes de Trigger.
- Augmentation des **ventes additionnelles** liées aux séjours grâce aux mécaniques de cross-sell (ventes additionnelles) et d'up sell (montée en gamme) intégrées aux campagnes.
- Des indicateurs de **délivrabilité excellents** : **99,4% de taux d'aboutis** sur les campagnes commerciales et **100%** sur les campagnes de Trigger Marketing



« La plateforme Campaign est intuitive et performante, ce qui a grandement facilité nos campagnes. L'accompagnement personnalisé a été réactif et précieux à chaque étape. »

Marion, Responsable des marques Danisports

Solutions mises en place

1. Déploiement & prise en main de la plateforme e-mail Campaign de Dolist

Mise à disposition d'un compte **Campaign Data Centric** afin de :

- **centraliser les données** clients dans une base de contacts **multi-dimensions**
- adresser **2 typologies** de campagnes : **commerciales/promotionnelles** et **Trigger Marketing personnalisés** pour accompagner le cycle séjours des contacts
- **personnaliser les campagnes** relationnelles en fonction de la marque concernée (Précision Ski, Ski Republic et Freeride) et des séjours des contacts

Création facilitée des différentes campagnes avec l'aide du Studio Dolist :

- 2 Master **Templates e-mails** prêts à l'emploi
- **Bibliothèque de 15 blocs de contenus** e-mail en accord avec la charte graphique de Danisports

Formation de l'équipe Marketing Danisports pour l'utilisation de la plateforme Campaign avec un focus particulier sur l'**orchestrateur de scénarios automatisés**

2. Accompagnement à la Connectivité et l'activation des données

Identification des données utiles au déclenchement des campagnes et à la personnalisation des contenus avec **structuration** adaptée de la base de données multi-dimensions Campaign

Synchronisation par API des données entre le site de réservation Danisports et Campaign :

- Données des **contacts** : e-mail, nom, prénom, langue, code postal.
- **Consentements aux communications e-mails (RGPD)** : associés aux réservations pour chaque marque et abonnements aux campagnes commerciales des 3 marques.
- Données **transactionnelles** :
 - **Commandes** : n° de réservation, date et statut d'achat, produits (nom, catégorie,...), tailles, pointures, magasin
 - **Séjours** : date de début et de fin, durée, nombre de personnes.
 - **Magasin** : station concernée, point de vente, horaires d'ouvertures, coordonnées Google Maps

Intégration rapide des API : 1 mois entre la validation du modèle de données et la phase de déploiement

3. Optimisation délivrabilité & accompagnement Marketing

Accompagnement délivrabilité e-mail :

- Nettoyage des différentes **bases de données** avant leur centralisation dans Campaign
- **Plan de chauffe d'adresse IP dédiée** au démarrage des envois pour assurer une bonne transition avec la **nouvelle solution de routage** et le **nouveau programme e-mail**
- Sensibilisation aux **bonnes pratiques** délivrabilité pour construire et maintenir une bonne réputation d'expéditeur dans le temps

Accompagnement Marketing & formation opérationnelle pour la mise en place d'une expérience utilisateur optimale au travers de :

- la bonne **exploitation et activation des données**
- la création et le déploiement de **campagnes scénarisées, automatisées et personnalisées** afin d'animer tout le cycle séjour des visiteurs

Exemples en image

Trigger envoyé à J-2 avant le début du séjour réservé avec la marque Freeride



Je finalise ma commande. [Voir la version en ligne](#)

FREERIDE

Bonjour Nicolas Manceau,

Votre séjour au ski approche ! Nous avons hâte de vous retrouver en magasin pour retirer votre matériel. Voici les informations importantes pour vous préparer :

Date d'arrivée : 24/03/2025
 Numéro de réservation : XR2025293225
 Nom du magasin : Freeride - Val d'Isère
 Station : Val d'Isère

Pour faciliter votre arrivée, vous pouvez retrouver les horaires d'ouverture et de fermeture de notre magasin ainsi que le plan d'accès en cliquant sur le bouton ci-dessous :

[HORAIRES ET PLAN D'ACCES](#)

Nous sommes impatients de vous accueillir et de vous fournir tout le matériel nécessaire pour que votre séjour soit inoubliable. Pour toute question ou assistance avant votre arrivée, n'hésitez pas à [nous contacter](#).

À très bientôt en magasin !

Cordialement,
 L'équipe Freeride - Val d'Isère

Retrouvez Freeride sur les réseaux sociaux.

FREERIDE

Cet email a été envoyé à sn.manceau@gmail.com.
 Vous recevez cet email car vous êtes inscrit à nos services ou notre newsletter. Si vous souhaitez ne plus recevoir de communication de notre part, vous pouvez cliquer sur le lien suivant : [Désinscription](#)

Contenus personnalisés avec intégration automatique des informations correspondantes

Photo magasin, rappel date et réservation, station, horaires et accès Google Maps magasin...

Trigger envoyé à J-2 avant le début du séjour réservé avec la marque Précision Ski



Préparez votre arrivée facilement. [Voir la version en ligne](#)

PRECISION SKI

Bonjour Sophia Berrouet,

Votre séjour au ski approche ! Nous avons hâte de vous retrouver en magasin pour retirer votre matériel. Voici les informations importantes pour vous préparer :

Date d'arrivée : 21/03/2025
 Numéro de réservation : XR2025294971
 Nom du magasin : Marine
 Station : Méribel

Pour faciliter votre arrivée, vous pouvez retrouver les horaires d'ouverture et de fermeture de notre magasin ainsi que le plan d'accès en cliquant sur le bouton ci-dessous :

[HORAIRES ET PLAN D'ACCES](#)

Nous sommes impatients de vous accueillir et de vous fournir tout le matériel nécessaire pour que votre séjour soit inoubliable. Pour toute question ou assistance avant votre arrivée, n'hésitez pas à [nous contacter](#).

À très bientôt en magasin !

Cordialement,
 L'équipe Marine

Retrouvez Precision Ski sur les réseaux sociaux.

PRECISION SKI

Cet email a été envoyé à sg@gmail.com.
 Vous recevez cet email car vous êtes inscrit à nos services ou notre newsletter. Si vous souhaitez ne plus recevoir de communication de notre part, vous pouvez cliquer sur le lien suivant : [Désinscription](#)

Envie d'aller plus loin ? Découvrez Campaign



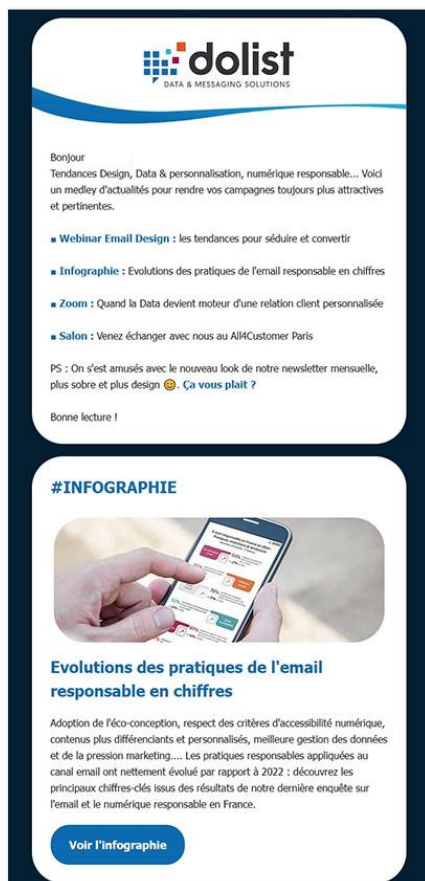
LA PLATEFORME EMAIL & SMS MARKETING & TRANSACTIONNEL

- ✓ Une solution made in France
- ✓ Pro délivrabilité & sécurité
- ✓ Souveraineté des données
- ✓ Démarche numérique responsable
- ✓ Accompagnement Marketing & technique

[Découvrir Campaign](#)



Restez en veille avec notre newsletter mensuelle



Tendances marketing, conseils d'experts, bonnes pratiques, astuces, infographies, cas clients, livres blancs, webinars, chiffres clés...

Gagnez du temps dans votre veille et alimentez vos pratiques avec de nouvelles sources d'inspiration en recevant 1 fois par mois directement dans votre boîte de réception un condensé de nos actualités sur l'e-mail, le design, l'automatisation, la data et plus encore !

[S'inscrire à la newsletter](#)

A propos de Dolist

Créée en 2000, Dolist propose des **solutions SaaS de routage & de conception e-mail/SMS**, sécurisées, compatibles RGPD et "made in France" :

- **Campaign** : la plateforme d'activation e-mail/SMS pour tous les types d'envoi : transactionnels, marketing, automation, notifications.
- **Welkom Editor** : un email builder collaboratif pour la conception de messages optimisés Responsive, délivrabilité et accessibilité.

Dolist propose en parallèle des **services d'accompagnement spécialisés** : connectivité API/Data, délivrabilité, Studio Tech & Design, conseil, numérique responsable, formations, Customer Success Management.

L'ensemble de ses solutions vise à guider ses clients vers **une communication responsable, inclusive et pertinente**.

Informations et actualités : www.dolist.com

Contactez-nous

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

E-mail : info@dolist.com