

CAS CLIENT

Digital Aquitaine gagne en productivité grâce à la connexion entre son CRM Microsoft Dynamics et sa plateforme E-mail & SMS Campaign by Dolist



Pensez à la planète !

Si vous souhaitez imprimer ce document, faites-le en noir & blanc ;)

Digital Aquitaine s'appuie sur l'API de Campaign by Dolist pour exploiter les Data de son CRM Microsoft Dynamics

L'association qui œuvre pour le développement durable de l'économie numérique en Nouvelle-Aquitaine, centralise la gestion de ses données grâce à l'API de Campaign by Dolist et optimise ainsi la connaissance de ses contacts et l'adressage de ses communications e-mails.

Objectifs

- **Imports & ciblage** automatisés :
 - **Synchronisation en temps réel des contacts** du CRM Microsoft Dynamics dans la base de données clients Campaign by Dolist et **synchronisation des segments marketing** du CRM.
 - Remontées des **données comportementales e-mails** dans le CRM.
 - **Sécurisation des tâches & des données** : Communication via un canal sécurisé HTTPS (API) et FTPS pour la gestion des fichiers.

Approche & solutions

- **Gestion de projet** et accompagnement pour la mise en place d'un **workflow automatisé Power Automate** (application Microsoft) :
 - Définition des étapes.
 - Gestion des flux à synchroniser.
 - Intégration de l'**API Campaign** : définition du déclenchement de l'import des contacts à intégrer.
- **Synchronisation des données personnelles** en temps réel, dès qu'un contact est mis à jour sur le CRM avec actualisation unitaire **instantanée** du contact sur Campaign.
- **Envoi des contacts d'un segment** du CRM vers Campaign :
 - **Automatisation du flux** via l'appli Power Automate.
 - **Export de fichiers CSV** vers le FTPS sécurisé de Campaign.
 - Réception du fichier et **import immédiat** sur Campaign.



Association de l'économie numérique
www.digital-aquitaine.com

« Nous étions déjà utilisateurs de Campaign depuis 18 mois au lancement de notre projet CRM. Nous avons alors fait le choix de confier la gestion des contacts uniquement au CRM, en conservant la gestion des contenus dans Campaign et son Email Responsive Builder, qui donne satisfaction à notre équipe. Nous avons eu la bonne surprise d'avoir simplement à utiliser les APIs existantes et extrêmement bien documentées par l'équipe de Dolist. »

*Vincent Ribes,
Chef de projet CRM*

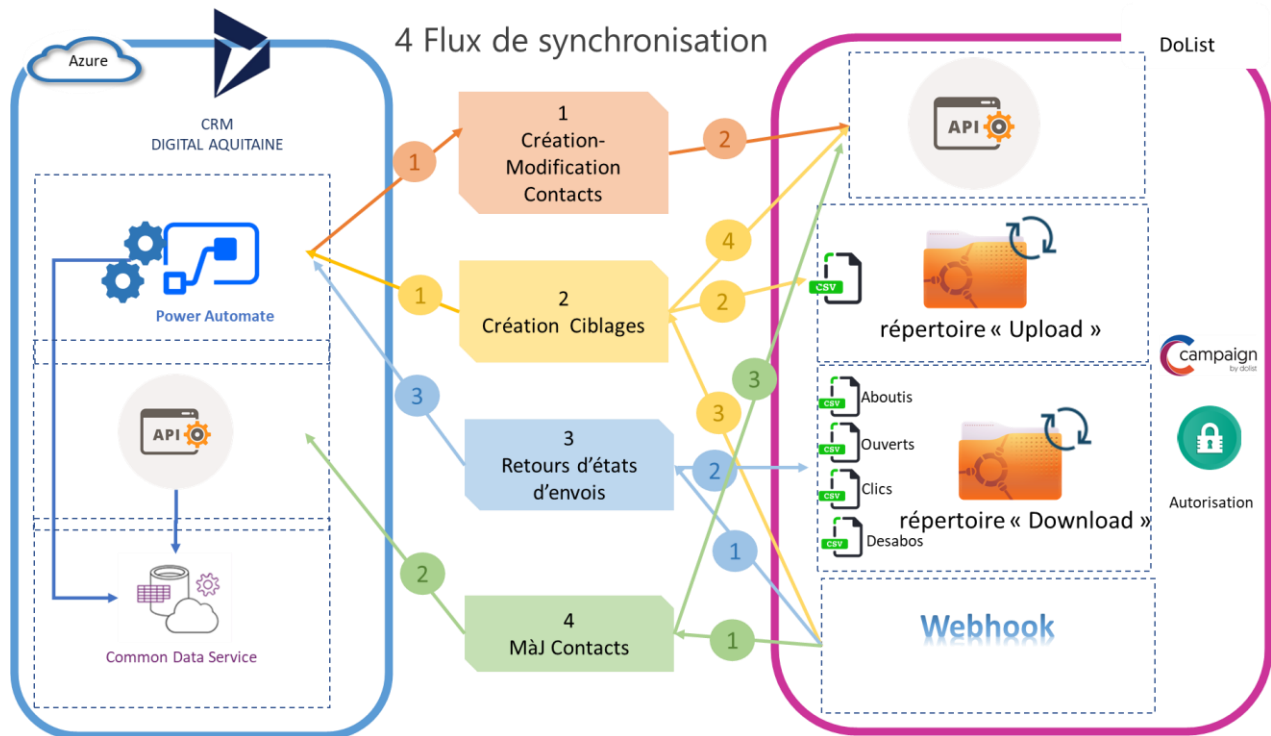
- Mise en place d'un **Webhook** d'import :
 - **Notification envoyée par Campaign** lors de la fin d'un import.
 - **Identification du ciblage** créé sur Campaign.
 - Mise à jour, par **API**, de la **dénomination du ciblage** identique à celui du segment CRM.
- **Export automatique des données comportementales** issues des campagnes e-mails réalisées via Campaign vers le CRM Microsoft Dynamics.

Résultats

- **Gestion des contacts et de la segmentation** uniquement depuis le CRM Microsoft Dynamics, permettant une meilleure qualification ainsi qu'une gestion fiable et sécurisée des données des contacts.
- **Segments et contacts synchronisés en temps réel** sur Campaign éliminant les tâches manuelles et chronophages pour les équipes.
- **Vue à 360°** de la fiche d'un contact sur le CRM Microsoft Dynamics avec les données comportementales e-mails intégrées.
- Pilotage des contacts sur une **interface centralisée**
- **Amélioration de la productivité & gain de temps** : les équipes de Digital Aquitaine peuvent désormais se consacrer à la création et aux contenus des campagnes e-mails.
- **Augmentation de l'IGQ*** : Diminution du nombre de désabonnés par envoi, meilleure adéquation entre les contenus et les ciblage générant plus d'engagement de la part des contacts (ouvertures & clics).

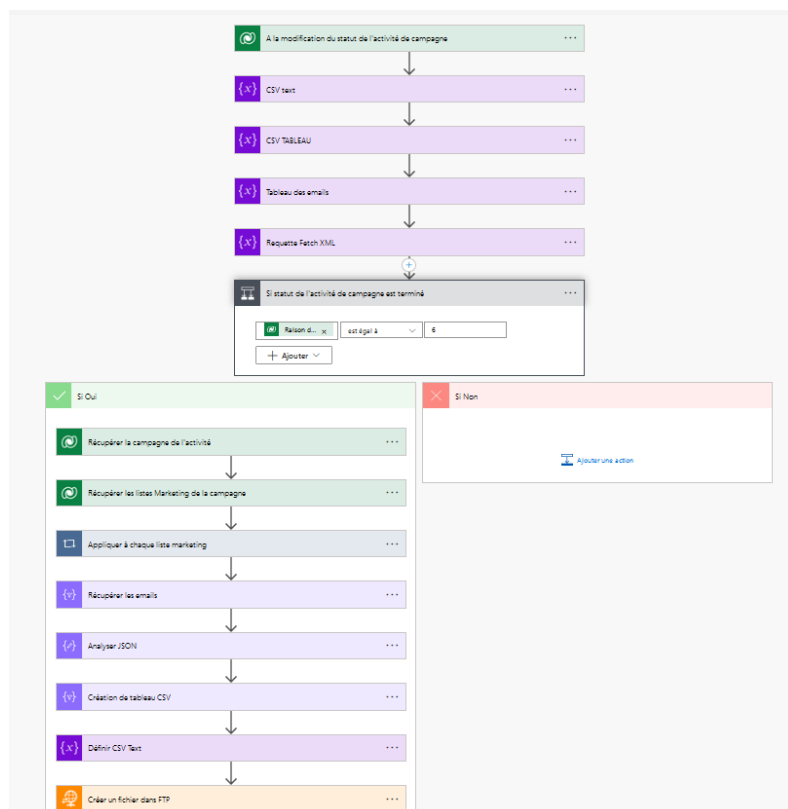
* L'IGQ (Indice Global de Qualité) est un indicateur unique allant de 0 à 100, développé spécifiquement par Dolist, permettant d'analyser rapidement les forces et faiblesses des campagnes e-mails.

Mécanisme global de la synchronisation de données entre Microsoft Dynamics & Campaign by Dolist



Workflow Power Automate

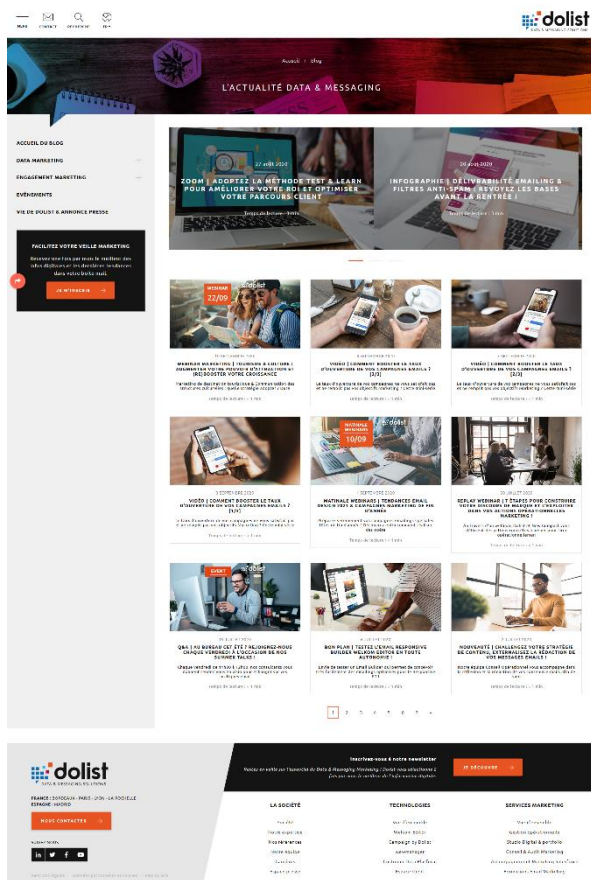
Exemple de génération d'un fichier et dépôt des contacts d'un segment CRM sur le FTPS Campaign



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...



Visiter le blog

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'Advanced Design 2021 & Développement Email](#) et [Agence Marketing Spécial Tourisme & Culture](#). Alors, dispo ? 🙋

Bonne lecture !



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 →](#)



Comment augmenter votre pouvoir d'attraction et (re)boostez 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 →](#)



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 →](#)



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](#)

S'inscrire à la newsletter

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