



Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux



<http://wellpack.fr/>

Contact Presse
40 degrés sur la banque

Nadège Moreira
Tél. : 01 40 92 71 43
nadega@banquise.com

Février 2017

Avec Wellpack, le SMS devient l'outil idéal du *drive to store* et de l'acquisition client

Par ses observations du marché et des actions marketing quotidiennes de ses clients, Wellpack constate la baisse régulière de l'impact des campagnes d'e-mailing classiques et la montée en puissance des campagnes SMS. Wellpack affirme ainsi sa vision du SMS comme l'outil de marketing digital de l'année 2017, pour le *drive to store* et l'acquisition client.

Le SMS, clé du *drive to store* en 2017

93% des français possèdent un téléphone portable en 2016. Ainsi, en situation de mobilité, au travail, dans les magasins ou entre amis, le Smartphone occupe une place croissante dans notre quotidien. Le SMS marketing local est le moyen le plus performant de conquête d'une nouvelle clientèle, avec un taux de lecture très élevé (95% dont 90% dans les 10 mn).

Autrefois inexistantes, les campagnes d'envoi de SMS publicitaires vers de nouveaux prospects sont aujourd'hui, sans conteste, le meilleur moyen d'acquérir de nouveaux clients.

« Plus que toute autre solution de marketing direct, le SMS est maintenant la porte d'entrée la plus efficace pour tous les prospects que nos clients cherchent à attirer en magasin. Nos solutions de drive to store conviennent aussi bien aux PME et collectivités qu'aux enseignes en réseau ou franchise. Lancé en juin 2016, l'outil wepak, qui permet l'envoi de SMS géolocalisés, est aujourd'hui un réel succès que nous mesurons chaque jour par le renouvellement de la confiance de nos clients » nous confie Blaise Berdah, co-fondateur de Wellpack.

Wellpack est, depuis 2013, le premier collecteur de numéros de téléphones mobiles opt-in pour les SMS. Ses activités développées sur Internet, lui ont permis de développer un savoir-faire dans la collecte, l'analyse et la qualification de données. Wellpack a su se constituer une base de données propriétaire et proposer ainsi à ses clients des actions de marketing digital en activant le canal SMS comme principal levier d'acquisition clients. Ainsi, **Wellpack propose des solutions qui permettent à ses clients d'être autonomes pour réaliser des campagnes de SMS géolocalisés ou à destination d'une cible spécifique, civilité, âge, centres d'intérêt, etc.**

« En 2015, nous nous sommes aperçus que la commercialisation du SMS en acquisition client et de sa data était peu exploitée. Or, notre base SMS recélait un énorme potentiel sur ce marché. L'idée nous est venue de démocratiser l'accès à la data en mettant à disposition de nos clients l'intégralité de notre base de données, via une interface ergonomique et intuitive.»

Boris Berdah, président-fondateur de Wellpack



Le SMS interactif ¹ conduit au digital

Depuis l'arrivée du digital, le marketing direct est en perpétuelle évolution. Les supports permettant la consultation Internet en situation de mobilité, tels que les Smartphones et les tablettes entraînent de nouvelles approches stratégiques. Les marques investissent de plus en plus dans des campagnes de marketing digital, qu'elles souhaitent plus efficaces et davantage connectées.

Le SMS, enrichi d'un lien Internet, permet une instantanéité et une lisibilité que n'offrent pas les autres outils de communication. Les SMS d'acquisition peuvent orienter le client vers le magasin le plus proche et conduire (via un lien court) vers des offres promotionnelles sur une page dédiée en ligne.

Des tarifs performants sans intermédiaire

Wellpack garantit à ses clients des tarifs entre 30 et 40% moins chers sur leurs coûts d'acquisition SMS grâce à l'absence d'intermédiaires. De plus, il affiche un tarif clair, basé uniquement sur un coût pour mille, sans autre frais.

- Pas de frais de setup (tout est développé gratuitement)
- Pas de frais d'extraction
- Pas d'abonnement
- Pas de minimum de commande
- Pas d'engagement

D'où proviennent les bases de données Wellpack ?

- L'activité de courtage en assurances de Wellpack
- Les jeux concours, opération de coregistration
- Les opérations de télémarketing



[Télécharger le dossier de presse](#)

A propos de Wellpack

Wellpack est un acteur majeur dans le domaine du marketing digital. La mission de Wellpack est de proposer, grâce à ses données, des solutions innovantes d'acquisition de nouveaux clients, par le SMS qualifié.

Créé en 2001, Wellpack est un acteur français majeur du marketing digital. Wellpack propose de multiples services et œuvre quotidiennement pour collecter, monétiser ses données et développer des stratégies innovantes d'acquisition de leads pour ses clients notamment à travers la nouvelle utilisation du média SMS qualifié.

Wellpack commercialise ses solutions à travers 2 offres : Wepak, plateforme permettant à ses clients l'envoi de façon autonome de SMS géolocalisés à une cible déterminée et Wedata, solution innovante, fonctionnelle et ergonomique permettant un comptage de toutes nos données géolocalisées (SMS, téléphones fixes, emails, télémarketing, adresses postales...) avec un ciblage qualifié en temps réel.

Wellpack possède la plus grande base de données propriétaire² opt-in³ de France, avec 9 millions de numéros de téléphones portables, 13 millions d'adresses e-mails, 11 millions d'adresses postales et 147 millions d'informations déclaratives et comportementales.

1. Association du message du SMS (contenu strictement textuel) à un contenu web, grâce à l'insertion d'un lien cliquable.
2. Société qui détient sa propre base de données et qui est propriétaire de ses données sans aucun intermédiaire.
3. Qualifie une base de données dont les consommateurs ont accepté de recevoir des informations de la société Wellpack et/ou de ses partenaires, et/ou collecter des renseignements à leurs sujets.



Retrouvez-nous sur les réseaux sociaux



wellpack.fr/

Contact Presse
40 degrés sur la banquise

Nadège Moreira
Tél. : 01 40 92 71 43
nadega@banquise.com