

La société de services financiers The Sherman Sheet utilise Act! pour créer des campagnes précisément ciblées

The logo for Act! Marketing Automation, featuring the word "act!" in white lowercase letters with a trademark symbol, inside an orange circle.

« La plateforme AMA est tellement facile à personnaliser et à mettre à jour, elle nous a vraiment aidé à simplifier notre processus de communication. »

Gordon Case

Directeur Ventes et Marketing

The Sherman Sheet est une entreprise de services financiers. Parmi ses clients aux États-Unis et au Canada, on compte notamment des conseillers en gestion et placements financiers et des courtiers. Depuis son siège à Saint Louis (Missouri), The Sherman Sheet propose à ses abonnés des publications liées à la recherche et aux tendances financières ainsi que des rapports personnalisés sur des portefeuilles spécifiques, afin d'aider les conseillers et gestionnaires à développer les comptes de leurs clients.

À l'origine, The Sherman Sheet comptait surtout sur le démarchage direct et le bouche-à-oreille pour élargir sa clientèle. Une demande croissante pour ses services d'analyse de marché a toutefois poussé l'entreprise à chercher des méthodes plus efficaces et automatisées pour communiquer avec ses clients existant et prospectifs.

The Sherman Sheet s'est alors tournée vers la plateforme Act! Marketing Automation (AMA) pour toutes ses communications sur l'ensemble du cycle de vie de ses clients.

Act! s'adapte à la croissance exponentielle de notre entreprise

« À travers la dernière décennie, notre entreprise a observé une croissance exponentielle. Nous sommes passés de 50 clients à plus de 1 500, explique Gordon Case, Directeur Ventes et Marketing chez The Sherman Sheet. Une grande partie de cette

expansion vient du bouche-à-oreille, mais au fur et à mesure de notre développement, nous avons dû trouver des moyens automatisés et évolutifs de garder le contact avec nos clients. Nos services de recherche intègrent des indicateurs de marchés, des modèles financiers, des outils de gestions, des rapports, des tutoriels vidéo ; nous offrons tellement de prestations qu'il est difficile, pour nos clients, de profiter de tout ce que nous avons à offrir.

La plateforme AMA est tellement facile à personnaliser et à mettre à jour, elle nous a vraiment aidés à simplifier notre processus de communication. Nous avons créé plus de 75 champs personnalisés afin de mieux cibler nos clients existants et prospectifs et de leur proposer des outils et des informations pertinentes, en fonction de leurs centres d'intérêt. »

En particulier, The Sherman Sheet utilise la plateforme AMA pour créer des campagnes ultras personnalisées ; il nous arrive d'en gérer jusqu'à 12 en parallèle. Elles sont segmentées afin de distinguer entre les clients déjà abonnés, ceux qui ont commencé la période d'essai de trente jours, et ceux qui ont terminé leur période d'essai. Les campagnes adressées aux clients qui paient déjà un abonnement visent à leur rappeler les modèles, les outils, les rapports et les tutoriels vidéo inclus dans leur abonnement mais qu'ils n'utilisent peut-être pas encore, et pour les inviter à nos webinaires en ligne. Pour les clients en cours de période d'essai, nous avons préparé une séquence de 13 emails qui offrent un aperçu des différents outils et rapports disponibles dans

l'abonnement. Enfin, pour les clients prospectifs qui arrivent en fin de période d'essai, les campagnes visent à les convertir en abonnés payants. Si un client n'est pas converti après la période d'essai de trente jours, une campagne prend automatiquement le relais avec un email de rappel, sept jours plus tard. »

La personnalisation est essentielle

« Dans notre secteur, la personnalisation est essentielle. Depuis que nous avons la possibilité de personnaliser nos campagnes par email, nos clients savent que nous comprenons leur entreprise. La plateforme AMA nous permet notamment d'inclure le nom du client dans la salutation afin de nous démarquer des emails de démarchage trop génériques, ajoute Mr Case. Sur AMA, nous pouvons suivre chaque interaction du client, ajouter des notes et résumer nos conversations. La plateforme AMA constitue pour nous un système CRM à part entière. Elle nous aide à gérer le pipeline à partir du moment où un client potentiel s'inscrit à la démo de trente jours jusqu'à sa conversion en abonné, et même au-delà. »

Project Technology Consulting : un partenariat axé sur le succès

The Sherman Sheet travaille en direct avec Project Technology Consulting, un partenaire Act! qui nous assiste dans la maintenance et l'optimisation de la plateforme de MA. La directrice Louise Wiedermann, consultante

A close-up, profile view of a man with dark hair and a beard, looking slightly to the left. He is wearing a plaid shirt. The background is blurred.

« Je trouve que le principal avantage d'AMA est le gain de temps. »

Gordon Case
Directeur Ventes et Marketing

agréée Act!, explique que « The Sherman Sheet a obtenu des résultats spectaculaires grâce aux campagnes précisément ciblées qu'elle utilise pour communiquer et proposer des offres pertinentes et sur mesure. La plateforme AMA est facile à personnaliser, ce qui laisse plus de temps à consacrer à l'étude des marchés et demande moins d'investissement dans la programmation, l'intégration et l'assistance technique. »

« Je trouve que le principal avantage d'AMA est le gain de temps, déclare Mr Case. Il est facile de personnaliser n'importe quelle campagne de communication par email grâce aux modèles et aux nouveaux champs que l'on peut ajouter au tableau de bord. Un tableau Excel n'apporte pas tout ça. Je conçois que certaines PME soit dépassées par les logiciels de marketing automatisé, mais pour nous ce n'est pas le cas. En automatisant notre marketing, nous avons plus de temps pour servir nos clients et favoriser la croissance de notre entreprise. »

Principaux avantages

- Amélioration et entretien des relations clients grâce à des campagnes faciles à cibler selon de nombreux critères (géographiques, historiques, etc).
- Gain de temps permettant de se concentrer sur les objectifs de l'entreprise, tels que les études de marché et les rapports d'investissements.
- Suivi et gestion des coordonnées et comportements des clients, notamment grâce aux fonctions « notes » et « conversations ».

Contact

Royaume-Uni : **0845 268 0220**
 Australie : **39 111 0500**
 Irlande : **0766 801 364**
 Suisse : **043 508 2364**
 Allemagne : **0800 1812014**

États-Unis : **866 873 2006**
 Afrique du Sud : **0105 003 672**
 France : **09 75 18 23 09**
 Belgique : **078 483 840**
 Nouvelle-Zélande : **0800 443 163**



Secteurs d'activité : Services financiers

Géo : Amérique du Nord

Produits / Fonctionnalités : Act! Marketing Automation

Pourquoi choisir Act! ?

- Une solution CRM intégrée pour motiver et enregistrer tous les contacts avec vos clients.
- L'automatisation de nombreuses tâches manuelles, telles que la saisie et la mise à jour des données.
- Des fonctionnalités de marketing automatisées et simplifiées pour gagner du temps.

Pourquoi Project Technology Consulting ?

- Un accompagnement technique et stratégique afin d'assurer l'application des bonnes pratiques de AMA.
- Principal interlocuteur pour tout ce qui concerne les fonctionnalités et innovations de la plateforme de AMA.
- Formations et analyses de besoins spécifiques et personnalisés.

act!TM

COMMENCEZ VOTRE ESSAI GRATUIT