

	2 x 1 kg Café en grain bi... 37,80 €		1 kg café en grain Bio... 19,55 €		1 kg - Café en grain S... 17,65 €
--	---	--	--------------------------------------	--	--------------------------------------



LE SMS MARKETING : RETOUR VERS LE FUTUR ?

2 octobre 2014 Franck Fleurisson



Fleuron du « tout papier » *Laposte* remplissait jadis nos boîtes aux lettres d'imprimés publicitaires. Mon premier job consistait à déposer un « paquet » de journaux dans chaque boîte aux lettres le plus rapidement possible...

Les autocollants STOP PUB, le rapport *temps passé sur la route/gain* et l'essor du « tout digital » m'ont finalement poussés à abandonner ce monde matériel, obsolète et vivement critiqué.

Fort de cette expérience terrain, je rangeais mon vélo au placard pour entrer dans le telemarketing, secteur à la fois porteur et tout aussi mal vu que le « bourrage de boîtes aux lettres intempestif »... Moins intrusif qu'un appel « inconnu » à 21h, je découvrais le **marketing SMS** par l'intermédiaire d'un opérateur mobile (*belle coïncidence*) qui m'informait que mon téléphone Samsung venait d'arriver à bon port-point relais colis. Seul mode de communication sans Spam, le SMS restait cependant à mes yeux un prospectus virtualisé impersonnel quand je recevais trois fois d'affilée cette offre promotionnelle incongrue « Ventes privées fard à paupières ! Cliquez ici »...

UN PARCOURS DE FORMATION CERTIFIANT POUR LANCER VOTRE ACTIVITÉ DE FORMATION

Création de votre organisme, techniques d'animation, promotion de votre activité ...

[CLIQUEZ ICI POUR EN SAVOIR PLUS](#)

Le caméléon marché des Smartphones évolue sans cesse en quête de performance technique alors que le vieil éléphant SMS fête ses 20 ans sans avoir vraiment évolué. Que peut apporter aujourd'hui ce *fossile* SMS aux professionnels du marché ? Comment réagir en tant que consommateur face à cette flambée des sollicitations digitales ? En étudiant le panorama des acteurs du marché, tentons de percer le mystère de longévité de notre ami texto.

La fontaine de Jouvence pour les marketers

Sortons du mythe maintenant cartésien que le SMS est une arme ultra efficace, pratique et rapide pour toucher sa cible. (97% de taux d'ouverture Versus 20% pour l'E-mail/ étude Médiamétrie/AFMM). La légitimité du SMS dans une stratégie multicanal permet aux acteurs d'ajouter une « flèche d'immortalité » à leur arc. Panorama non exhaustif des forces en présence :

Envoyersmspro.com	Sms-lowcost.com	Smsmode.com
• Positionnement pro • Site intuitif/haut de gamme	• Tarif attractif • Site peu clair	• Panel d'offres • Plateforme simple

primotexto.com	smsenvoi.com	smsfactor.com
-----------------------	---------------------	----------------------

Derniers articles

X bloque les liens dans les réponses. Bonne ou mauvaise nouvelle ?

Nos 3 conseils pour rédiger un mail de prospection B2B efficace (+ exemples)

[ETUDE] Comment exploiter TikTok pour ses campagnes publicitaires ?

Abonnez-vous à News & co'm

Le meilleur de Webmarketing & co'm dans votre boîte mail.

[S'inscrire](#)

SeLoger

APPARTEMENT - 06150
1 pièces(s) - 12m²
540 €

APPARTEMENT - 06150
1 pièces(s) - 12m²
540 €/mois

[Découvrez notre offre média](#)

Formations

Notre parcours certifiant "Conception et promotion d'une offre de formation digitalisée" vous donnera les clés pour créer votre offre de formation en ligne.



Sylvain LEMBERT
Consultant-formateur

[En savoir plus](#)

- Fonctions inédites
- Leader de l'innovation

- Expertise/ancienneté
- Site dynamique

- Anti low cost
- Nouvel acteur

Dans la performance digitale ou l'art du Retour sur investissement est l'apanage des demi Dieux, **SMS FACTOR** se place en trublion pour tenter de déloger les maîtres des lieux...

Profitant de l'effervescence du one-to-one digital, la société apporte une solution simple et impressionnante de fluidité.

Création de campagne en 3 minutes chrono :

- >> importation de fichier de contacts ;
- >> message personnalisé ;
- >> intégration d'un hyperlien.



Cinq étapes qui prennent au final quelques minutes et correspondent aux attentes des professionnels du métier. Comme l'envoi d'un Texto, SMS FACTOR joue sur la rapidité d'exécution et la sobriété visuelle. L'ergonomie rappelle Android par ses sous menus, widgets et liberté d'action. Le tableau de bord offre des données favorisant l'analyse et l'ajustement des indicateurs.

Nouvel Eldorado de la communication instantanée, le SMS ne déroge pas aux règles de confidentialité et autres bonnes pratiques à suivre par les professionnels du métier. Rien de pire qu'une offre Lowcost qui envoie illégalement des SMS le dimanche pour plomber son image de marque.

Consommateur : Et pourquoi ne pas en profiter ?

Vous êtes unique : Fidélisation par la personnalisation : pourquoi faire « la queue » devant le magasin alors que vous venez de recevoir sur votre téléphone « Soldes : 10% en plus si vous présentez ce texto en magasin demain. » Profitez du « Texto privilège » !

Il vous simplifie la vie : Confirmation de rdv chez le dentiste, alerte de réception d'un colis urgent...plus besoin de noter sur votre calendrier mural, le SMS se charge de tout, ou presque !

Il vous suit partout : Géolocalisation pour message promotionnel personnalisé en fonction de votre position ? Le SMS répond parfaitement à l'enjeu primordial de la mobilité.

Il vous fait gagner du temps et de la place : N'imprimez plus vos coupons et autres vouchers. Ne remplissez pas votre porte feuilles de cartes de fidélité. Le ticket dématérialisé ou M-ticket est la solution !

Conclusion

Pour les marketers : Soyez parmi les premiers à utiliser ce nouveau véhicule promotionnel et bénéficiez de l'actuelle période de grâce.

Pour les consommateurs : 160 caractères peuvent vous faciliter la vie ! Personnalisés, interactifs et informatifs : Profitez-en !

Consultant indépendant en stratégie marketing et manager opérationnel en télémarketing. J'enseigne le marketing digital et la GRC en école de commerce et me passionne pour les nouvelles ...

Franck Fleurisson



FORMATION WEBMARKETING
Vous souhaitez apprendre le webmarketing ?
Découvrez notre parcours certifiant : mettre en place une stratégie digitale, maîtriser les rouages de Google et des réseaux sociaux.... Et bien plus !

[En savoir plus](#)

1 kg café en grain Bio Honduras - C...
Café en grain arabica Honduras, café en grain bio Carte Noire. Café...

19,55 €

☆ ARTICLES RECOMMANDÉS



Rendre ses formations éligibles au financement CPF



10 techniques pour bien animer une formation



Comment créer son organisme de formation et devenir formateur ?



Créer une newsletter avec MailChimp en 4 étapes



16 commentaires

Merci pour cet article sur le SMS, même s'il n'est pas simple de présenter chaque acteur en seulement 2 points.

Spot-Hit - 2 octobre 2014

[Répondre à ce commentaire](#)

Effectivement, il s'agit de simplifier au maximum l'interprétation tout en évaluant les principales différences entre les acteurs du marché.

Merci pour votre commentaire.

Le SMS Marketing risque de continuer à évoluer sur le digital...

fleurisson - 2 octobre 2014

Mais euh, et le taux de conversion?

Parce que moi les SMS pub j'en reçois, je les ouvre pour voir ce que c'est, puis je râle et je déteste.

Marie-Helene - 2 octobre 2014

[Répondre à ce commentaire](#)

Pour compléter votre tableau comparatif, et votre analyse, que retiendriez-vous de notre site (créé en 2003) ? Merci.

LeSMS - 3 octobre 2014

[Répondre à ce commentaire](#)

Intéressant comme sujet le sms marketing, cela éveille en moi des idées intéressantes pour un coût abordable.

Laurent - 3 octobre 2014

[Répondre à ce commentaire](#)

'@Marie Helene: le taux de conversion sera pour un autre article 😊

@LeSMS: a vous de me dire...

@Laurent: des opportunités réelles clairement.

fleurisson - 3 octobre 2014

[Répondre à ce commentaire](#)

Le SMS est devenu bon à tout faire, pour le marketing, pour l'information, ou de l'alerte. il dépasse de loin les autres médias.

Cleversms - 3 octobre 2014

[Répondre à ce commentaire](#)

Je crois que les campagnes SMS bénéficient d'un taux d'ouverture plus élevé que celui des emails cependant la conversion est plus petite une fois le sms ouvert. Mais à mon avis avec les smartphone d'aujourd'hui les taux de conversion vont augmenter car tout le monde peut cliquer sur un lien contenu dans un message pour l'afficher dans son navigateur sur son téléphone... L'avenir du marketing serait-il de ce côté plutôt que de l'emailing?

Nicolas - 6 octobre 2014

[Répondre à ce commentaire](#)

Quand on regarde de près les baromètres de l'utilisation du mobile, le SMS sera forcément un acteur majeur dans la vente en ligne. Une fois le paiement via mobile démocratisé, il prendra le pas sur la conversion suite à une recherche géolocalisée (80%).

Il faut aussi savoir que le nombre d'achats via mobile / tablette a augmenté de 109% cette année contre 9% sur les ordinateurs.

Dan - 6 octobre 2014

Le marketing de demain (d'aujourd'hui) sera et est mobile! Reste à savoir comment utiliser efficacement ce support... et vu que c'est le SMS le moins couteux, on comprend mieux l'engouement des marketers pour cet outil qui a déjà

fait ses preuves.

fleurisson - 7 octobre 2014

Depuis maintenant un peu plus de vingt ans, le SMS est devenu « le » nouveau canal de communication. Quand on voit l'explosion du nombre de smartphones et PAD, il est évident que les campagnes de marketing par SMS, mobiles, ne peuvent que réussir et s'amplifier.

Clever Technologies - 7 octobre 2014

[Répondre à ce commentaire](#)

Aucun doute, le SMS est LE média du moment : fidélisation, MD, notifications, alertes... il trouve sa place dans toutes les stratégies de communication, et avec un impact incomparable.

La diversité des offres permet à chaque annonceur de trouver sa solution idéale de diffusion en fonction de la criticité de son besoin, il faut malgré tout savoir faire le tri pour éviter les mauvaises surprises... et notamment les plaintes. Couplé à d'autres médias (EMAIL, Messages vocaux, PushApp...), il devient par ailleurs un maillon clé du mix média.

VEGA Services - 7 octobre 2014

[Répondre à ce commentaire](#)

LAISSER UN COMMENTAIRE

Votre adresse e-mail ne sera pas publiée. Les champs obligatoires sont indiqués avec *

Nom *

E-mail *

Site web

Commentaire *

Laisser un commentaire →



WEBMARKETING&CO'M

Depuis 2006, Webmarketing & co'm accompagne les entrepreneurs et professionnels du marketing à monter en compétence.

SERVICES

Formation Webmarketing

Formation Formateur

Formation Community Management

Formation Digitalisation Formation

Formation Référencement

Annoncer

Contact

EDITORIAL

Search

Social Media

Inbound Marketing

Sélectionner un mois ▼

E-commerce

Mobile Marketing

Entreprendre

INSCRIPTION À LA NEWSLETTER

Abonnez-vous à la newsletter et recevez notre guide pour réussir son blog

[S'inscrire](#)