



1. CONTEXTE

Bonus Drive est une application de covoiturage courte-distance, proposée à des collectivités territoriales pour faciliter les trajets du quotidien dans les villes de taille moyenne.

Après avoir prospecté les grandes villes par une démarche classique (appels téléphoniques), Bonus Drive souhaitait toucher des villes de taille moyenne, en-dessous de 80.000 habitants. Devant la quantité de villes concernées, Bonus Drive a fait appel à intendo> pour mener une action de prospection automatisée par email, afin de concentrer le travail de l'équipe commerciale sur les cibles ayant manifesté un premier niveau d'intérêt.

2. PROBLÉMATIQUE

Comment élaborer une campagne digitale pour convertir une liste de contacts ciblés en rendez-vous commerciaux ?



3. MÉTHODOLOGIE

Les experts intendo> ont analysé les contacts ciblés par Bonus Drive pour déterminer la meilleure approche commerciale possible, et les accompagner dans une prospection digitale efficace.

Cette méthodologie permet de mettre en évidence les intérêts et comportements des cibles, pour construire des argumentaires solides et adaptés à chaque profil-type (personae).

Intendo> a déterminé que l'email de prospection était l'approche la plus adaptée aux objectifs et aux cibles de Bonus Drive.

Avec **l'application intendo>**, l'équipe de Bonus Drive a pu :

- Piloter les scénarios de prospection par emails personnalisés
- Recevoir des alertes lorsqu'un contact effectuait une action significative
- Suivre l'ouverture et les clics des emails envoyés
- Mesurer la part de messages transformés en rendez-vous
- Présenter un compte-rendu complet sur l'efficacité de la campagne de prospection

4. MISE EN PLACE DE LA PROSPECTION

L'accompagnement de Bonus Drive s'est fait en trois étapes :

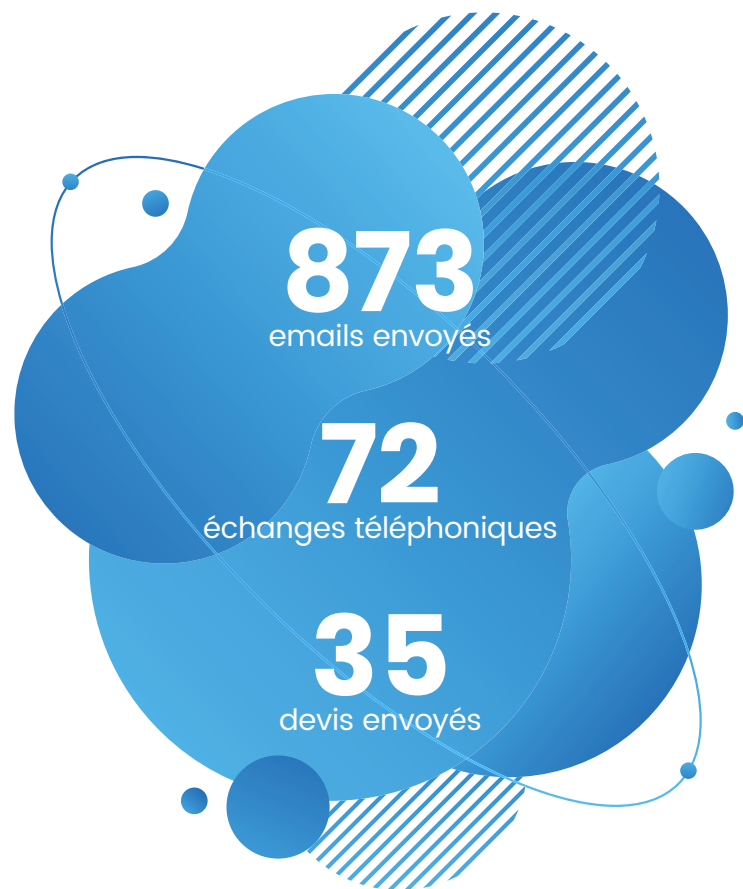
- L'analyse de la liste de contacts pour comprendre les intérêts de la cible
- Le traitement de la liste pour segmenter la cible et envoyer les bons arguments
- La préparation et le lancement des scénarios de cold-email avec l'application intento

La phase préparatoire a été essentielle pour construire une stratégie commerciale solide, en déterminant les meilleurs arguments selon les typologies de cibles. L'application intento a ensuite permis de lancer la prospection via l'envoi automatisé d'emails personnalisés, et le suivi des performances en temps réel.

5. LES RÉSULTATS DE L'ACTION

Pour générer des rendez-vous commerciaux à partir d'une liste brute de contacts, l'équipe intento a traité la liste pour lui adresser des messages les plus pertinents.

La campagne de prospection a eu d'excellents résultats, à tel point que Bonus Drive a souhaité interrompre temporairement l'envoi des emails pour honorer correctement les rendez-vous déjà décrochés.



Nous avons dû demander l'interruption de la campagne afin de pouvoir honorer l'ensemble des rendez-vous décrochés !

Thierry Lallouet, dirigeant Bonus Drive

BONUS DRIVE