

Bagnolet, le 24 avril 2007

Maileva complète sa solution multicanal de marketing direct «on demand» avec l'offre SMS, accessible à partir d'une interface unique.

Maileva propose à ses clients de conjuguer les effets des messages pour une seule et même opération en utilisant sa solution multicanal qui comprend le courrier, l'e-mail, le fax et aujourd'hui, le SMS.

Dès le 25 avril, Maileva, opérateur de solutions d'externalisation du document et du courrier via Internet, à la demande et en mode ASP, lance le SMS « on demand » (Short Message Service) sur la France métropolitaine afin de permettre aux entreprises de **dynamiser et d'optimiser leur relation client en combinant les canaux les plus pertinents** (courrier, e-mail, fax et SMS) **en fonction de la nature du message.**

Jouant sur la **complémentarité des canaux de diffusion à partir d'une interface unique** sur le site web www.maileva.com, la technologie Maileva permettra à ses clients de toucher leur cible grâce à un outil supplémentaire, en tout lieu et à tout moment.

En proposant une solution multicanal de marketing direct, Maileva amène ses clients à une **véritable réflexion sur leur stratégie de fidélisation**. En effet, désormais les entreprises clientes de Maileva pourront faire le choix **du moyen de communication le plus adapté** en fonction de leur objectif, de leur cible et de la nature du message qu'elles souhaitent faire passer.

L'offre SMS de Maileva peut s'utiliser de deux façons, permettant ainsi à l'émetteur d'éviter les messages trop intrusifs :

- **Le SMS de marketing direct** peut être réalisé à tout moment et sa distribution programmée pour la limiter à des tranches horaires définies (ex : pas de distribution la nuit et le dimanche). Conseillé pour des offres promotionnelles, lancements de nouveaux produits, informations événementielles...
- **Le SMS d'alerte** peut être réalisé et distribué 24/24h et 7/7j (offre d'emploi, suivi de livraison, confirmation de réservation, information d'un état de service, incident, ...).

L'envoi d'un ou de plusieurs SMS « on demand » se fait **directement en ligne en quelques clics, de façon aussi simple que pour les autres canaux :**

- Choix du canal SMS sur le web.
- Dépôt du fichier de destinataires ou saisie d'un numéro de téléphone directement en ligne.
- Saisie d'un texte (personnalisable) de 160 caractères maximum.
- Choix du type de SMS à envoyer : SMS de marketing direct ou SMS d'alerte.
- Envoi immédiat de SMS ou programmation de sa diffusion.
- Suivi de l'envoi et rapport détaillé en ligne.

Les avantages liés au SMS en quelques chiffres :

- 93% des SMS envoyés sont **lus dans les 10 minutes suivant leur réception**
- Le SMS offre un **taux de mémorisation de 60%**
- Un taux de retour moyen en création de trafic vers le point de vente de 5%
- Un **outil de marketing viral** puisque 1 SMS sur 4 est transféré

Contact Presse – H&B Communication – Emilie Gay/Anne Hardy
Tél 01 58 18 32 47/01 58 18 32 56
e.gay@hbcommunication.fr

Outil longuement resté à usage entre particuliers, le SMS se généralise auprès des entreprises qui commencent à le considérer comme **un canal de marketing direct à part entière**.

Il fait partie du **top 10 des nouveaux médias en plus forte croissance** selon les responsables marketing (Source : ICOM, octobre 2006).

Les avantages liés au SMS « on demand » chez Maileva :

Le SMS est un nouveau canal d'envoi disponible pour les clients Maileva et automatiquement inclus dans leur abonnement d'origine (sans frais supplémentaires). Sans frais fixes, ni minimum de volume, les clients payent uniquement les SMS envoyés. L'envoi de SMS peut se faire seul ou en complément d'une campagne courrier, fax ou e-mail.

Pour les clients de Maileva, le SMS est un **outil de contact et d'alerte optimal** grâce à sa rapidité, son instantanéité et l'économie des coûts.

A propos de Maileva – www.maileva.com

Filiale à 100% du groupe La Poste, Maileva, créée en janvier 2002, est l'opérateur leader de solutions d'externalisation du document et du courrier via Internet en mode ASP. Maileva rapproche le monde de l'industrie postale traditionnel de celui du numérique et des réseaux et place le courrier au centre des NTIC. L'offre de produits et de services en ligne de Maileva, en mode ASP et à la demande, traite à distance - et de manière totalement automatique - l'ensemble de la chaîne "document / courrier". La technologie Maileva, unique sur le marché, propose des offres complètes en termes de marketing direct et de courrier de gestion, ainsi qu'une gamme d'archivage électronique simple ou à valeur légale.

Maileva a réalisé en 2006 un chiffre d'affaires de 19,5 millions d'euros (hors affranchissement) et emploie près de 85 salariés. L'entreprise possède 5 centres de production à Meaux (région parisienne) à La Réunion, en Martinique, en Guadeloupe et en Guyane.