

[<] probance

MEGASILVITA  
*Reposteria Real*

## Le cas de Megasilvita

"Pour une entreprise comme la mienne, les conseils de Probanca ont été inestimables."



# Megasilvita recherchait un outil qui lui offrirait la possibilité de communiquer avec chacun de ses clients tout en préservant la proximité de la marque

Megasilvita, spécialisée dans la vente en ligne d'articles de cuisine et de pâtisserie, se distingue par sa relation étroite avec chacun de ses clients. Pour une marque nécessitant une approche 100% personnalisée envers son public, il était essentiel de trouver un outil capable de refléter cette proximité unique. Probance s'est avérée être la solution parfaite, permettant à Silvia, la PDG de Megasilvita, d'automatiser des processus tout en préservant l'authenticité. Ainsi, chaque email, même s'il est automatisé, conserve l'essence personnalisée qui caractérise Megasilvita, offrant à ses clients la sensation qu'elle-même est derrière chaque message.



## La tranquillité de savoir qu'il y a toujours quelqu'un comprenant et analysant leur projet a encouragé Megasilvita à innover dans sa stratégie marketing

“Pour une entreprise comme la mienne, les conseils de Probance ont été inestimables. Chaque question ou préoccupation que j'ai eue a trouvé une réponse, me fournissant la sécurité nécessaire. J'apprécie énormément la proximité et la préoccupation constante pour mon succès, quelque chose qui a fait défaut avec d'autres plateformes. En effet, bien que je sache que Probance a de nombreux clients, ce qui ressort le plus, c'est la proximité et l'attention avec lesquelles ils gèrent mon projet. Les conseils qu'ils m'ont donnés m'ont aidé à prendre des risques de manière éclairée, en me fournissant des recommandations et, surtout, de la confiance.”



Silvia Acedo  
PDG de Megasilvita

“Megasilvita est une petite entreprise et le contact personnel est très important. Probance me permet de communiquer de manière beaucoup plus proche et personnalisée avec mes clients. J'ai besoin de mon temps pour me consacrer à mon entreprise, pas pour m'inquiéter constamment du marketing par email.”

## Optimisation du temps avec Probance : travaillez avec un outil efficace

Grâce à Probance, Silvia dispose désormais d'une plus grande capacité à économiser du temps pour se consacrer à d'autres tâches importantes pour son entreprise. Elle utilise un outil avec lequel les principales automatisations sont préconfigurées, simplifiant ainsi les processus. Cela lui permet d'envoyer des messages personnalisés aux moments clés sans avoir besoin d'intervenir directement. De plus, en cas de doutes, la gestionnaire de compte répond immédiatement, offrant un support personnalisé pour son projet et résolvant toutes ses questions.

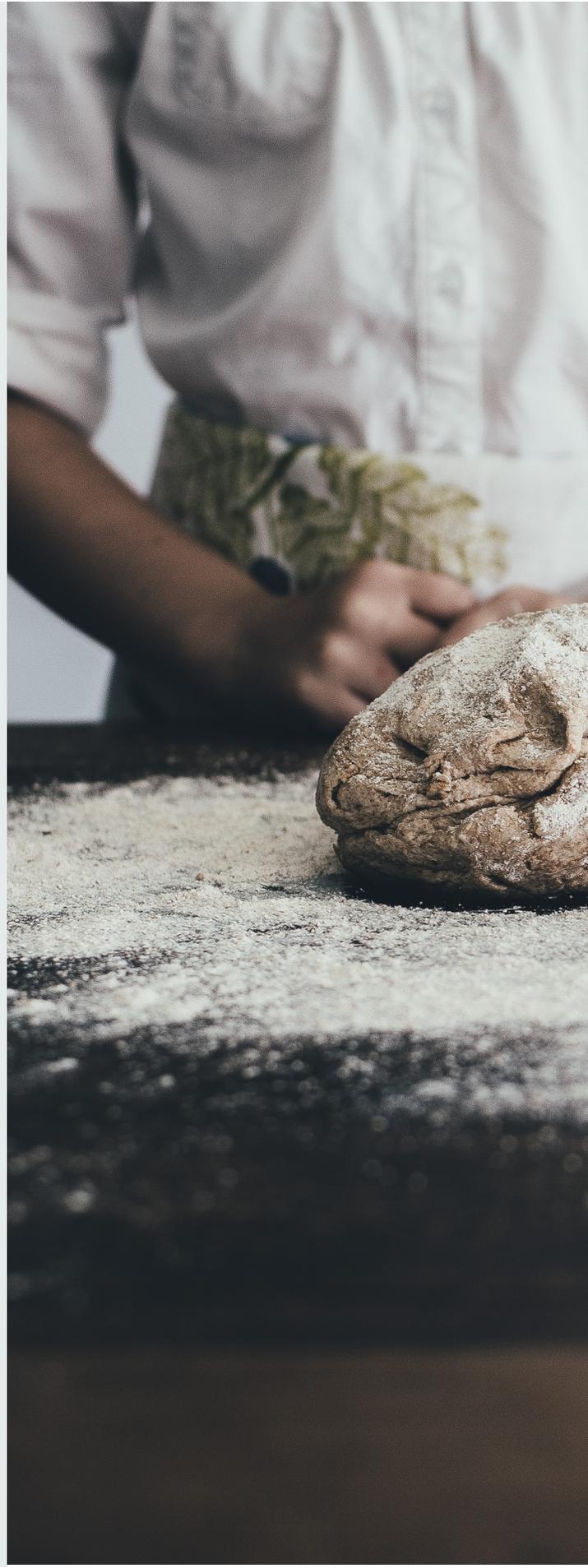
## Une segmentation avancée: Communiquer à chaque client son caractère unique pour notre marque

La segmentation est cruciale pour maximiser la pertinence et l'impact du message tout en permettant de personnaliser et de cibler des groupes spécifiques. À cet égard, Megasilvita était conscient que la segmentation est un facteur essentiel pour renforcer la connexion avec ses clients et recherchait un outil qui lui permettrait de faire passer ses communications à un niveau supérieur.

La segmentation avancée de Probance permet de diviser l'audience en segments tout en effectuant des segmentations basées sur des comportements spécifiques. Cette approche est fondamentale pour Megasilvita, car elle leur offre la possibilité de transmettre à chaque client son caractère unique et son importance pour la marque.

Silvia a découvert chez Probance la possibilité de mettre en place des automatisations en fonction des schémas et des comportements d'achat de manière très simple, tout en sentant qu'elle reçoit toujours des conseils adaptés à son projet. Cela l'a aidée à améliorer la personnalisation des interactions et à garantir que les messages soient plus pertinents et attractifs pour chaque segment de son public.

“En analysant les schémas de comportement de mes clients, je peux m'adresser à eux de manière plus personnalisée, créant ainsi un lien qu'ils perçoivent clairement. Et cette certitude provient de la manière dont nous avons mis en place toutes les automatisations de Probance.”



## En ajoutant des automatisations à leurs newsletters, Megasilvita a réalisé des performances exceptionnelles

Silvia se contentait d'envoyer des newsletters de manière continue lorsqu'elle a décidé de faire passer sa stratégie de marketing par email au niveau supérieur : elle voulait intégrer des automatisations efficaces tout en maintenant toujours cette relation personnelle. Avec Probance, elle a trouvé ce qu'elle cherchait : un projet clef en main avec 11 automatisations prêtes à l'emploi et un accompagnement disponible à chaque fois qu'elle en avait besoin. "Indépendamment des ventes, qui sont au rendez-vous, nous donnons une sensation de professionnalisme. Et cela me plaît beaucoup."

Bien que les newsletters de Silvia n'aient pas changé, l'ajout de toutes les automatisations de scénarios a été remarquable. Probance l'a aidée à classer ses clients de manière à pouvoir sélectionner à qui envoyer chaque type de contenu et à obtenir des résultats à la hauteur de ses attentes.

De plus, elle trouve que l'outil est très convivial et elle souligne la diversité des blocs qu'elle peut intégrer dans ses emails, tels que des mosaïques, des comptes à rebours, des offres personnalisées, etc... Ces blocs sont très utiles et renforcent l'efficacité de ses emails.

### Les avantages pour Megasilvita



#### Hyper-personnalisation

Parvenir à communiquer avec ses clients de manière 100% personnalisée, sans le faire manuellement.



#### Conseils et consultations

Conseils personnalisés, nouvelles idées, soutien et formation pour faire évoluer le projet vers le niveau supérieur.



#### Segmentation avancée

Adaptation du message en fonction des caractéristiques et des besoins spécifiques de chaque client.