



Des pros donnent leur avis sur l'emailing dans mon livre

L'ouvrage E-mailing – Fidélisation, acquisition : réussir ses campagnes marketing est disponible [aux éditions ENI](#), à la [FNAC](#) et dans les principaux réseaux de distribution.

A la fin de chaque chapitre abordé, 3 questions sont posées à des professionnels.

2 questions identiques pour chacun :

Pouvez vous nous présenter votre structure, ses domaines

d'activité et d'intervention ?

&

Quels conseils donneriez vous à quelqu'un qui souhaite faire de l'emailing ?

et une 3ème plus spécifique en fonction du chapitre abordé.

Voici la liste :

– Chapitre 1 : Histoire et état des lieux de l'emailing

question posée à **Didier Farge**, président du SNCD : Quelle est ma situation actuelle du marché de l'emailing ?

– Chapitre 2 : Stratégies marketing

question posée à **Simon Decobert**, fondateur dirigeant de l'agence Conexys : quel est l'intérêt d'une campagne emailing ?

– Chapitre 3 : la base de contacts

question posée à **Régis Bacher**, directeur associé de l'agence email marketing Clic et Site : Quel est l'avenir de la location de fichier ?

– Chapitre 4 : Le message

question posée à **Vincent Coudeyre**, graphiste D-Graph : quels sont les points primordiaux lors de la création d'un message destiné à une campagne d'emailing ?

– Chapitre 5 : L'envoi

question posée à **Didier Colombani**, directeur régional de Return Path : comment s'assurer une délivrabilité optimale ?

– Chapitre 6 : Les résultats

question posée à **Magalie Lasfargues**, consultante en marketing digital et relationnel, Experian Marketing Services France : Quels sont les critères prépondérants pour la réussite d'une campagne e-mail ?

– Chapitre 7 : Tendances et évolutions de l'emailing

question posée à **Bruno Florence**, fondateur de Florence Consultant : comment voyez vous l'avenir de l'emailing ?