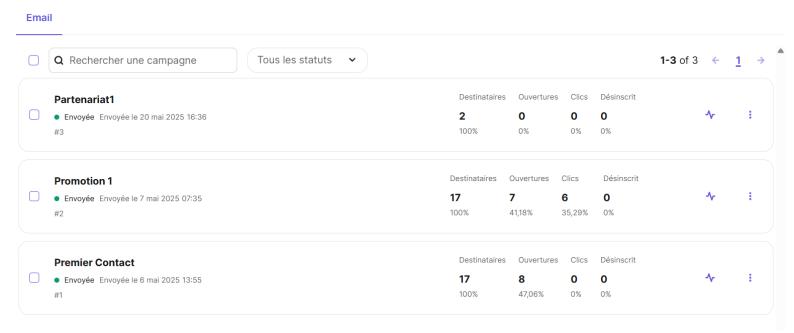


Campagne d'e-mailing pour D'Clone

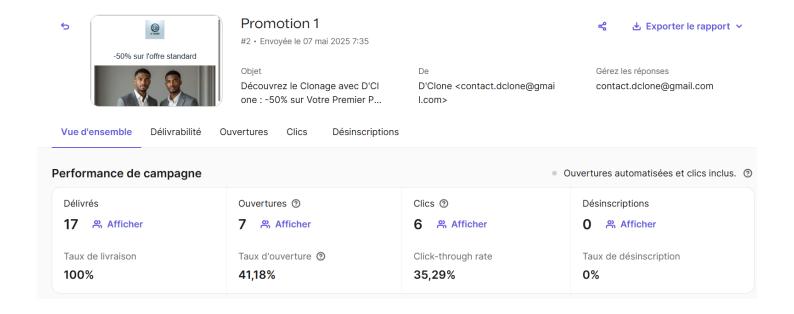
Résultat des trois campagnes



Les campagnes ont toutes enregistrer des résultats différents selon leur sujet et l'objectif.

Conclusion

La campagne la plus efficace est « Promotion 1 », malgré son taux d'ouverture inférieur à « Premier Contact », le nombre de clics (redirection vers le site) atteint 35%.



Arthur Richert--Villain