



Développer une stratégie de communication efficace grâce à Act!

SmartVentilation

SmartVentilation Inc a été fondée par Wayne Dean il y a plus de 10 ans, dans l'objectif d'apporter aux ménages des solutions visant à minimiser la présence de gaz radon dans les habitations. Au fil des années, la société a mis en œuvre des technologies, équipements, filtres et outils visant à répondre aux enjeux les plus complexes qui existent autour de la qualité de l'air intérieur. Ces solutions permettent non seulement de réduire les facteurs d'allergies ou d'asthme, l'exposition aux neurotoxines liées aux marées rouges ou aux cyanobactéries, aux COV, au CO₂, à l'acroléine et à la fumée d'incendies, mais aussi d'améliorer le pronostic des résidents et notamment les problèmes d'insomnie ou de dysfonctionnement cognitif, et même la maladie d'Alzheimer.

L'offre de SmartVentilation est unique sur le marché et protège les familles des effets néfastes du radon dans leurs foyers. Pourtant, malgré des produits d'excellente qualité, l'entreprise avait du mal à communiquer avec un public suffisamment large pour stimuler sa croissance.

Utiliser Act! pour développer une opération intégrale de communication

Le chef d'entreprise, Dean, se concentre sur le développement de sa PME depuis plus de 10 ans. Ancien avocat, Dean avait des compétences variées, mais trop peu d'expérience commerciale ou en communication. Il s'est donc tourné vers Act! pour l'aider à combler ces lacunes, développer une stratégie marketing efficace et mieux positionner ses produits face à un public ciblé. Les fonctionnalités de Marketing Automation d'Act! lui ont notamment permis de préparer facilement, rapidement et avec un minimum de formation des campagnes de communication à grande échelle. En organisant ses interlocuteurs sous Act!, SmartVentilation a pu lancer des campagnes de communication détaillées et réactives, obtenir des données sur les opportunités ou les centres d'intérêt des clients prospectifs, et prendre contact en temps voulu afin de mieux conclure ses ventes.

« Act! est incroyablement réactif en ce qui concerne les besoins particuliers de mon entreprise. Grâce à une équipe technique compétente et à de nombreux tutoriels vidéo, j'ai rapidement pris confiance dans les outils de marketing automatisé offerts par Act! et qui me permettent de progresser vers les objectifs que je me suis fixés. » – Wayne Dean, fondateur et directeur de SmartVentilation



Wayne Dean

fondateur et directeur
de SmartVentilation

L'immense succès remporté par SmartVentilation grâce à Act! a inspiré la société et stimulé sa croissance. Aujourd'hui, Dean alimente sa plateforme Act! de données sur les dernières réglementations gouvernementales, les nouveaux outils de contrôle du radon ou les mesures de mitigation en vigueur. Ces informations sont ensuite analysées sous Act! afin de produire une liste strictement ciblée contenant plus de 450 partenaires ou installateurs potentiels susceptibles de bénéficier d'une collaboration avec SmartVentilation. Cette initiative est un élément critique du plan de croissance prévu par Dean.



« Aujourd'hui, c'est avec trépidation que je lance Act! le matin. Le système m'apporte vraiment toutes les données pour alimenter toutes sortes d'idées, et je n'ai pas eu besoin de passer des heures à apprendre à m'en servir. Les formations et tutoriels en ligne d'Act! simplifient vraiment la prise en main du CRM et des outils de Marketing automation. On peut commencer immédiatement. »

Wayne Dean

fondateur et directeur de SmartVentilation

Act!, un logiciel évolutif et flexible

Au fur et à mesure que l'entreprise évolue et qu'apparaissent de nouvelles solutions pour tester et réduire la présence de radon, le CRM et logiciel de Marketing automation Act! lui fournit des renseignements essentiels à son développement commercial. Avant de travailler sous Act!, Dean gérait ses contacts à l'aide de dossiers papier : un processus laborieux, compliqué et où l'erreur était monnaie courante.

Aujourd'hui, le système CRM mis en place par SmartVentilation permet non seulement de mieux gérer tous ses contacts, mais aussi d'identifier les leads les plus prometteurs, pertinents et favorables. Pour une entreprise fondée sur la qualité de l'air et la réduction d'un gaz aussi dangereux que le radon, chaque conversation avec un client potentiel doit tenir compte de nombreux facteurs. Toutes ces informations sont désormais réunies sous Act!. SmartVentilation est une PME dont le développement promet d'être complexe. Grâce à Act!, Dean a pu lancer facilement des campagnes de communication ciblant exactement le bon public.

Les résultats

- Le logiciel CRM Act! a aidé SmartVentilation à maximiser les performances de ses campagnes marketing, à analyser les réactions de ses contacts et à identifier les opportunités de stimuler l'engagement et les ventes.
- Les solutions de Marketing automation sous Act! ont encouragé la société à préparer des campagnes de grande envergure et à communiquer avec des centaines de partenaires et de clients potentiels, et ce sans lui imposer de processus trop complexes.
- La solution CRM Act! lui a notamment permis d'intégrer des informations critiques issues des autorités locales concernant les mesures de mitigation et de contrôle du radon, et de générer plus de 450 contacts pertinents.
- L'assistance, les tutoriels et les ressources pédagogiques proposés par Act! simplifient la prise en main des outils de CRM et de Marketing automation. SmartVentilation a ainsi pu développer sans plus attendre des campagnes marketing hautement performantes.

A propos d'Act!

Avec un CRM reconnu et un système de Marketing Automation puissant, les possibilités sont illimitées. Act! fournit un ensemble d'outils indispensables pour construire des relations, maximiser l'engagement et stimuler la croissance de votre entreprise.

Essayez Act! gratuitement

