

Aperçu Modifier le contenu de l'email

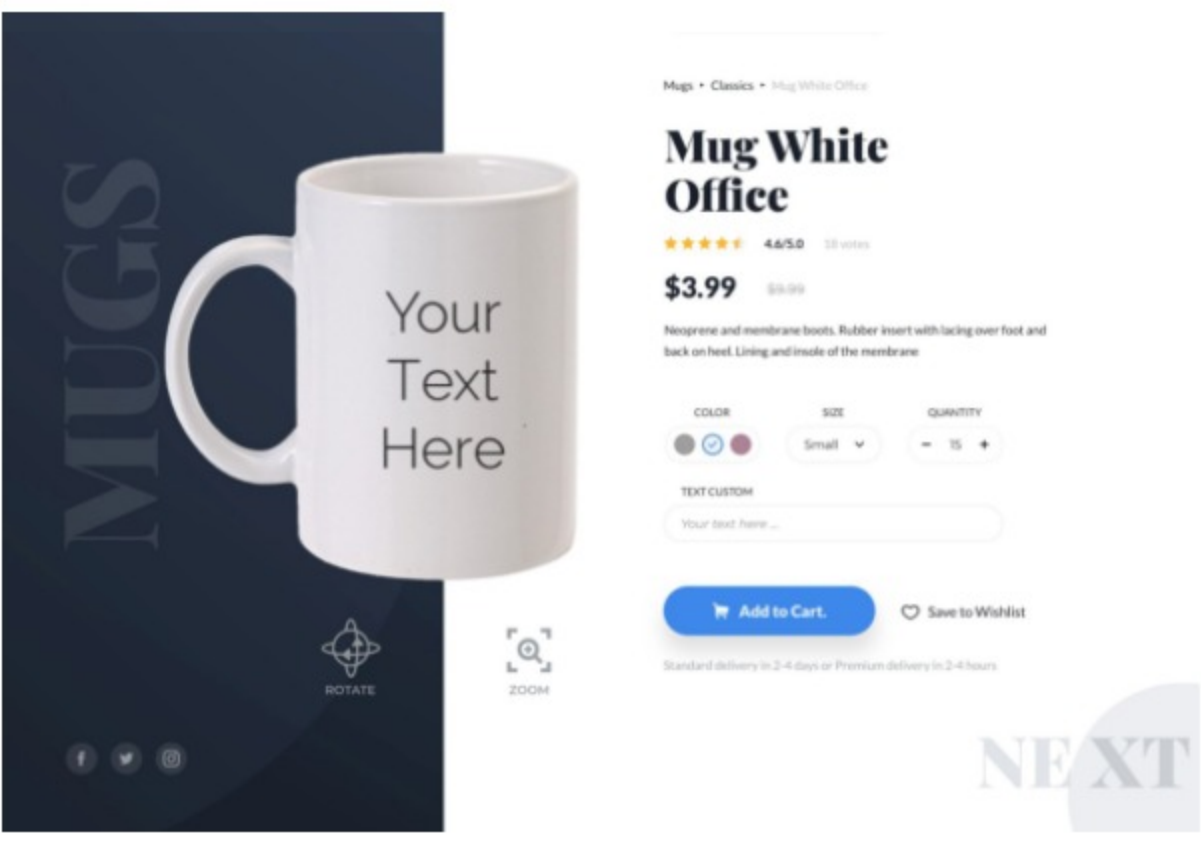
De: Pascal - Product Manager CUSTOMIZELY PRO <pascal@zone-azone.fr>
Objet de la campagne Une grande nouvelle pour CUSTOMIZELY !

Afficher dans le navigateur

#Customizely

Nous avons une grande nouvelle à vous annoncer !

C'est le grand défi de l'année pour CUSTOMIZELY. Proposer une offre dédiée aux professionnels. Tout ce que vous devez savoir dans cet email.



Soyons fiers du chemin parcouru !

Depuis 2020 et la création de notre société par Léa et Claire, nous avons eu de cesse que de travailler à l'amélioration de notre service de personnalisation d'objets. Les plus anciens se souviennent sans doute des premières versions du site et de nos premières coques de smartphones expédiées.

Depuis, beaucoup de concurrents sont venus se positionner ce qui nous motive à innover. Nos commerciaux et notre service client ont justement détecté une demande de plus en plus pressante de la clientèle professionnelle : un service dédié entièrement pensé pour eux. C'est ce que nous avons fait avec CUSTOMIZELY PRO !



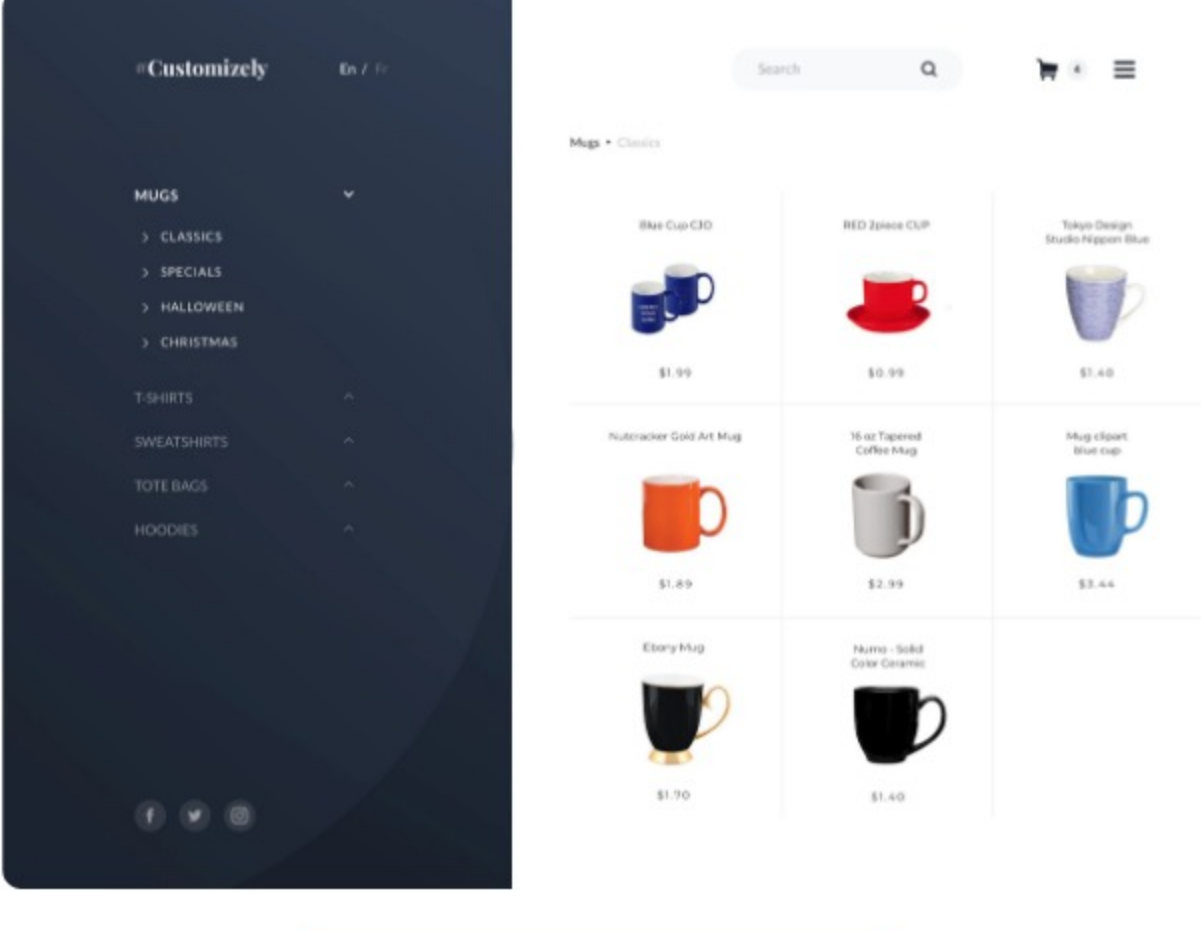
Découvrir la démo

Ce que les pros attendent de nous

Suite à notre étude marketing et aux entretiens que l'on a pu avoir avec nos prospects, nous avons déterminé nos cibles et leurs besoins.

Nous nous adresserons à un cible large de professionnels, avec une attention toute particulière sur les indépendants, les PME et les start-ups. Nous nous intéresserons en priorité aux jeunes pousses qui sont déjà digitalisées, en plus d'avoir une conscience aigüe de l'importance de leur marque employeur comme de la nécessité d'animer leurs communautés. Pour cela rien de tel que des produits exclusifs et de qualité, à leurs couleurs !

Il est aussi apparu que les professionnels se plaignaient du manque de qualité, de l'aspect bas de gamme et du manque de choix de nos concurrents. Une opportunité pour nous de faire mieux !



Télécharger le Product Brief

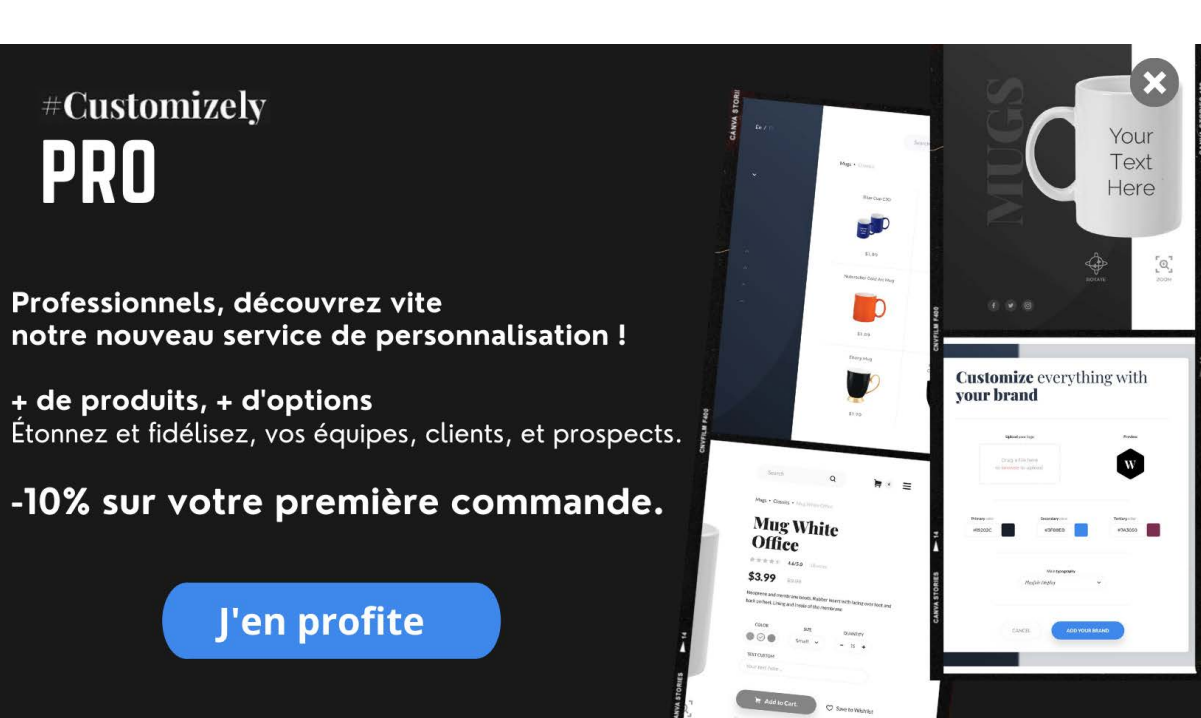
Notre stratégie ? Être les meilleurs

Nous souhaitons répondre à leur appel et étendre notre base de clients aux professionnels en augmentant de 20% sur un an le nombre de nos utilisateurs, et notre chiffre d'affaires de 30% avec un panier moyen Business nettement supérieur à celui que nous connaissons aujourd'hui.

Notre stratégie est simple et conforme à notre ADN : faire mieux et faire plus. Mieux en privilégiant toujours la qualité. Plus avec des produits personnalisables que personne d'autre ne propose aujourd'hui.

Nous proposerons donc des objets du quotidien (stylos, carnets, sacs), aux vêtements que l'on portera avec fierté (polos, hoodies, sweats, vestes, casquettes), ainsi que des accessoires que l'on ne trouve pas ailleurs comme des parapluies, des porte-feuilles, ou encore des maillots sportifs !

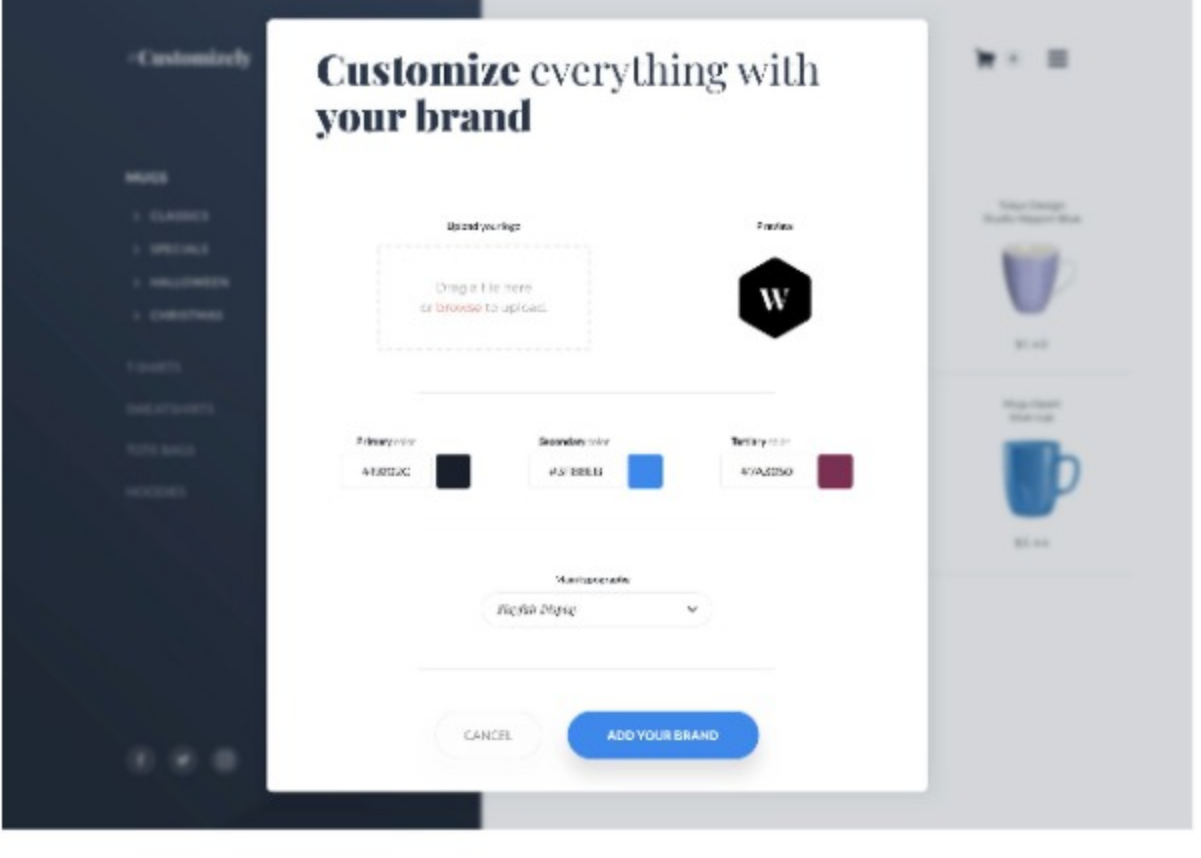
Ce ne sera pas toujours simple et nos équipes R&D s'arrachent déjà les cheveux (pour ceux qui en ont encore !). Il nous faut en effet proposer une gamme très élevée de produits, certains posent plus de difficultés que les bonnets ou les sacs à dos. Et il nous faut encore trouver des offres pour contrer les stratégies low-cost de nos concurrents qui proposent des échantillons à tout va (ce qui n'est pas économiquement viable) ! On commencera par une réduction de 10% sur les premières commandes.



Une mise en ligne progressive sur 2022

Afin d'être les plus agiles possibles et proposer régulièrement des nouveautés à nos clients nous allons adopter une stratégie de mise à jours mensuelles avec, à chaque fois, de nouvelles fonctionnalités, de nouvelles méthodes de confection, et de nouveaux produits. Et nous sommes heureux de vous annoncer que la première version sera publiée en Avril 2022 ! La promotion associée sera tout aussi progressive. D'abord à nos clients via notamment une pop up sur notre site, puis nous passerons d réseaux sociaux, à Google Ads avec une apothéose grâce à des publicités dans des magazines professionnels. Nous proposerons aussi à nos clients, à chaque release, des webinars, des soirées privées de lancement (auxquelles la presse sera aussi conviée), ainsi qu'un concours !

- Release 1 : 4 avril 2022
Release 2 : 2 mai 2022
Release 3 : 1er juin 2022
Release 4 : 29 juin 2022



Télécharger le planning complet

Nous avons tous un rôle à jouer !

Depuis ses débuts CUSTOMIZELY est une grande famille. Travailler en collaboration est essentiel pour nous tous. Ainsi chacun à son poste apportera sa pierre à l'édifice que nous bâtissons. Sachez tout d'abord que nous mettons à votre disposition une FAQ qui sera mise à jour régulièrement, et que vous pourrez poser vos questions ou communiquer vos idées à votre Product Manager (votre serviteur). Nous prévoyons des réunions de formation avant chaque release ! Enfin pour les plus motivés vous pouvez également demander à être convié à l'une de nos Sprint Reviews où nos développeurs présentent leurs travaux.

Nous avons conscience que ce nouveau produit apportera des changements à notre organisation. C'est pourquoi Léa et Claire vous convient à une réunion de lancement où nous évoquerons ces sujets et les réponses que nous pourrions y apporter.



Consulter la FAQ

One more thing ! Vous pouvez gagner des produits exclusifs CUSTOMIZELY

J'ai dit "Enfin" ? Non, ce n'est pas tout ! Car nous ne voulons pas que le cordonnier soit le plus mal chaussé (même si nous si nous n'avons pas encore prévu de proposer des chaussons... quoique, je vais le noter dans le backlog 😊), vous allez pouvoir recevoir des produits aux couleurs de CUSTOMIZELY ! En avant-première vous aurez donc la possibilité de tester nos nouveaux produits exclusifs.

Comment faire ? C'est tout simple, chaque contribution reçue via le formulaire de contact PRODUCT MANAGER recevra un cadeau. Et celles qui seront retenues et développées donneront lieu à un super cadeau. Soyez inventifs !

Télécharger la présentation commerciale

Merci à tous pour votre attention et Portez-vous bien !

Pascal Kammerer, votre Product Manager



Contactez votre PRODUCT MANAGER

CUSTOMIZELY
Rue d'Amsterdam 37, 75008, Paris

Cet email a été envoyé à {{contact.EMAIL}}
Vous l'avez reçu car vous êtes inscrit à notre newsletter.

Se désinscrire

