

# La société Relations Médicales dynamise sa communication événementielle grâce à FlyDoc.



Créée en 2004, Relations Médicales est spécialisée dans l'organisation de congrès et de conférences thématiques dans le domaine de la périnatalité.

Elle joue un rôle d'interface avec les professionnels et spécialistes de l'univers médical.

Relations Médicales organise en moyenne 1 événement par mois, et prend en charge toute l'organisation, en collaboration avec ses partenaires (voyage et hôtellerie pour les intervenants, communication, etc.)

Secteur médical

Spécialisée dans l'organisation d'événements sur l'obstétrique et la néo natalité, Relations Médicales organise en moyenne 12 congrès par an à destination des acteurs de ces spécialités (personnel médical et paramédical, laboratoires, fabricants, etc.). Afin d'externaliser et optimiser l'envoi par courrier et e-mail de programmes et bulletins d'inscriptions relatifs à ses congrès, Relations Médicales a choisi le service courrier en ligne FlyDoc.

## Le contexte

Relations Médicales est spécialisée dans l'organisation de conférences et de congrès sur l'obstétrique et la néo natalité. Elle organise en moyenne un événement par mois à destination des acteurs du pôle périnatalité (personnel médical et paramédical, laboratoires, fabricants de matériel, etc.).

Ces congrès et conférences thématiques permettent à la fois d'informer et de former ses participants aux nouveautés de la spécialité en valorisant, par exemple, les travaux de recherche menés par des spécialistes du monde entier.

Pour communiquer sur ces événements et inviter les professionnels à y participer, Relations Médicales envoie des programmes et bulletins d'inscriptions par courrier et par e-mail à plus de 8 000 destinataires de l'univers médical, paramédical et des laboratoires.

## Le besoin

Afin de se décharger de l'envoi de ces programmes et bulletins d'inscriptions qui était auparavant réalisé en interne, Relations Médicales souhaitait se doter d'une solution qui lui permette à la fois de :

### Gagner du temps sur la préparation et l'envoi des campagnes

Le fondateur de Relations Médicales travaillant seul, l'envoi récurrent et en nombre d'e-mails et de courriers représentait une charge de travail importante.

La gestion des e-mails, sans outil adapté, nécessitait beaucoup de temps et pour les courriers, les étapes d'impression, de mise sous pli et d'affranchissement étaient particulièrement pesantes.

### Réaliser des campagnes de grande ampleur

Par manque de temps, le nombre de destinataires des campagnes était réduit à des sélections par région ou par spécialité, limitant par conséquent le nombre de visiteurs potentiels des congrès.

Afin d'élargir sa cible et de pouvoir adresser l'ensemble de sa base de donnée de 8 000 professionnels, au niveau national, Relations Médicales souhaitait donc automatiser et externaliser l'envoi par courrier et par e-mail de ses programmes et bulletins d'inscriptions.

« Nous apprécions particulièrement la disponibilité, l'écoute et le professionnalisme des équipes FlyDoc pour nous accompagner au quotidien. Depuis un an, FlyDoc nous apporte entière satisfaction. La facilité d'utilisation et l'efficacité redoutable de la solution nous rendent un service remarquable. FlyDoc représente pour moi un investissement réellement rentable. Et encore je n'utilise pas toutes les possibilités offertes par la solution ! »

Raphaël GASSIN ■ Directeur ■ Relations Médicales

### La solution

Depuis 1 an, Relations Médicales utilise FlyDoc pour envoyer les programmes et bulletins d'inscriptions relatifs à tous ses congrès soit :

- plus de 8 000 e-mails par mois,
- près de 10 000 courriers par an.

En quelques clics, les documents sont préparés et envoyés à la fois par e-mail et par courrier.

Le centre de production d'Esker prend ensuite en charge les documents à envoyer par courrier qui sont imprimés, mis sous pli, affranchis et remis en poste.

« FlyDoc nous permet de réaliser des campagnes beaucoup plus importantes avec en moyenne pour chaque conférence 7 500 e-mails et au moins 1 000 courriers. Nos actions de communication sont plus efficaces, comme le démontre le nombre croissant de visites sur notre site internet et le nombre d'inscriptions aux conférences et au congrès. »

Raphaël GASSIN ■ Directeur ■ Relations Médicales

### Les bénéfices

Grâce à FlyDoc, Relations Médicales a rapidement gagné en productivité et en efficacité.

#### Autonomie et gain de temps à tous points de vue

Au-delà du gain de temps pour la réalisation des envois d'e-mails et de courriers, FlyDoc permet à Relations Médicales d'être totalement autonome dans l'envoi par courrier et e-mail de ses programmes et bulletins d'inscriptions : plus besoin de solliciter un informaticien, plus de BAT, plus de perte de temps de 8 à 10 jours avec tous les intermédiaires pour l'impression, la mise sous pli et l'affranchissement des plis... Le gérant de Relations Médicales est aujourd'hui le seul intervenant et maître de l'envoi de ses campagnes.

#### Des campagnes envoyées et reçues en 24h

Accessible directement par Internet et disponible 24/24h et 7/7j, FlyDoc permet à Relations Médicales d'envoyer ses invitations en temps réel.

Pour toute campagne réalisée avant 12h, FlyDoc s'engage à ce que le courrier soit distribué dès le lendemain. Une garantie qui permet à Relations Médicales de ne plus avoir à préparer ses courriers plusieurs jours avant la date d'envoi prévue.

#### Visites du site et inscriptions en hausse

En élargissant ses envois de programmes et bulletins d'inscriptions, Relations Médicales a pu constater une augmentation des visites sur son site web ainsi que des inscriptions à ses congrès.

Grâce au tracking proposé par FlyDoc qui permet de suivre les clics engendrés par les documents envoyés par e-mail, Relations Médicales peut aujourd'hui suivre les personnes s'étant rendues sur son site web et s'est ainsi aperçu que suite à l'envoi d'un e-mailing et d'un courrier, les visites sur son site augmentent.

Parallèlement, Relations Médicales a aujourd'hui plus de retours suite à l'envoi de ses programmes et bulletins d'inscription.

#### Gain de notoriété et de crédibilité

La qualité des documents envoyés par FlyDoc a enfin permis à Relations Médicales de professionnaliser sa communication et de renforcer sa crédibilité auprès du monde médical et paramédical. Relations Médicales a, dans ce sens, reçu de nombreux retours positifs des destinataires.

Au-delà de l'envoi des programmes et bulletins d'inscriptions relatifs à ses congrès, Relations Médicales envisage aujourd'hui d'optimiser son utilisation de FlyDoc en l'élargissant à d'autres courriers tels que les confirmations de factures acquittées, les factures clients ou encore les conventions de formation.