



Immofrance.com

Grâce au bureau de poste électronique FlyDoc, Immofrance.com automatise et externalise l'envoi de tous ses courriers simples et recommandés.



Société d'annonces immobilières sur Internet, Immofrance.com se positionne sur le secteur porteur des annonces à destination de la clientèle internationale. Avec plus de 3 000 annonces traduites chaque mois en plusieurs langues, une croissance de 140 % par an et 850 000 visites par mois, Immofrance.com s'est aujourd'hui imposé comme le n°1 en France sur ce marché. Société sans salarié, Immofrance.com externalise la plupart de ses fonctions. Pour gagner en productivité et en réactivité, la société a donc choisi d'utiliser FlyDoc pour automatiser et externaliser l'envoi de tous ses courriers simples et recommandés, soit plus de 600 courriers par mois.

Le contexte

Créée en 1997, la société Immofrance.com s'est positionnée sur le marché des annonces immobilières traduites en ligne. Immofrance.com traduit et met en ligne les annonces de plus de 400 agences immobilières françaises et de 1000 particuliers.

Depuis ses débuts, la société a fait le choix de se développer sur le modèle d'une structure légère. Sans salarié, développée par son gérant, Immofrance.com travaille en réseau et externalise la plupart de ses fonctions (traduction, support...).

Forte d'une croissance rapide, Immofrance.com a dû faire face à une augmentation de ses volumes d'envoi de courriers de gestion et de prospection, passant de dizaines de courriers par mois à plusieurs centaines, voire milliers pour les opérations de prospection. Une tâche fastidieuse qui devenait ingérable pour une petite structure.

Le besoin

Immofrance.com a donc souhaité se doter d'une solution pour automatiser et externaliser totalement l'envoi de ses courriers simples et recommandés.

Conserver le papier

Pour garantir la qualité de la relation avec ses clients et de sa démarche de prospection, Immofrance.com souhaitait conserver le format papier pour l'envoi de ses documents, notamment pour les factures clients ou les relances.

Développer l'activité de prospection

Pour développer sa visibilité au niveau national et faire connaître ses services à de nouvelles agences immobilières en France, Immofrance.com souhaitait également pouvoir prospecter via d'importantes campagnes Marketing par courrier.

Une solution flexible et évolutive

Immofrance.com cherchait enfin une solution souple et évolutive, capable de s'ajuster à ses besoins et à ses moyens.

La solution

En réponse à cette problématique, FlyDoc, la solution de publi-postage en ligne d'Esker, a rapidement séduit Immofrance.com.

FlyDoc nous a permis de prolonger notre logique d'automatisation ; en fin de mois, quelques clics suffisent pour envoyer nos 400 factures. Plus encore, la solution nous a permis de réaliser des actions que nous n'aurions tout simplement pas pu faire nous-même, tel que l'envoi d'un mailing de 20 000 courriers. En facilitant nos relations avec nos clients et notre démarche de prospection, FlyDoc participe au quotidien à notre développement."

Benoit GALY ■ Gérant d'Immofrance.com

Des centaines de courriers chaque mois

Factures, relances, mailings commerciaux, courriers administratifs... Immofrance.com utilise aujourd'hui FlyDoc au quotidien pour l'envoi de tous ses documents par courrier simple et recommandé, soit tous les mois : plus de 400 factures, 200 lettres de prospection, une dizaine de recommandés...

L'envoi de mailings commerciaux par milliers

Parallèlement, grâce à FlyDoc, Immofrance.com a également pu réaliser, en septembre 2006, une opération ponctuelle de prospection à grande échelle, avec l'envoi d'un mailing courrier à plus de 20 000 agences immobilières. Une opération qu'Immofrance.com envisage de renouveler régulièrement selon ses besoins.

La facilité d'utilisation est un des points forts de FlyDoc ! C'est un outil extraordinairement pratique, très bien pensé et conçu. Au-delà de ces aspects fonctionnels, les équipes commerciales et techniques FlyDoc ont été très professionnelles et réactives pour répondre à nos besoins particuliers."

Benoit GALY ■ Gérant d'Immofrance.com

Simplicité d'utilisation et d'adaptation

Directement depuis ses logiciels de traitement de texte, de gestion ou à partir d'une interface web, quelques clics suffisent pour préparer et envoyer les documents. L'impression, la mise sous pli, l'affranchissement et la remise en poste sont ensuite pris en charge par le centre de production FlyDoc.

Les bénéfices

Un gain de temps de 1 à 2 jours par mois

Grâce à l'automatisation des envois de courriers, Immofrance.com gagne aujourd'hui 1 à 2 journées chaque mois, journées qui peuvent ainsi être consacrées à son cœur de métier : le développement d'un site d'annonces visible à l'international.

Des gains financiers

FlyDoc permet d'économiser 45% par rapport à un envoi manuel pour l'envoi de courriers simples, ou recommandés.

Des capacités d'envoi démultipliées

FlyDoc permet aujourd'hui à Immofrance.com de disposer de capacités d'envoi que la société ne pourrait avoir seule. Le temps gagné et les opportunités d'envoi en nombre offertes par la solution ont donné une nouvelle dimension à la prospection d'Immofrance.com.

Une relation client améliorée

Grâce à l'externalisation de ses envois de courriers, Immofrance.com peut aujourd'hui consacrer davantage de temps à ses clients et répondre à leurs demandes de manière beaucoup plus souple et réactive.

Une évolutivité et de nouveaux médias offerts

Au-delà de l'envoi de courriers, Immofrance.com envisage également d'utiliser FlyDoc pour la réception et l'envoi de ses fax, l'archivage, ou encore pour l'envoi d'alertes SMS en complément des alertes e-mails déjà disponibles pour les visiteurs du site Internet.

A propos d'Immofrance.com

Fondé en 1997, Immofrance.com est le n°1 français pour les annonces traduites en ligne pour une clientèle étrangère avec plus de 3000 annonces traduites par mois, 850 000 visites par mois, et 140 % de croissance.

Immofrance.com propose ses services de diffusion d'annonces à plus de 400 agences immobilières en France et 1 000 particuliers.

www.immofrance.com

©2010 Esker S.A. Tous droits réservés. Esker et le logo Esker sont des marques commerciales de Esker. Toutes les autres marques mentionnées dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs.