



# TÉMOIGNAGE CLIENT

GÉNÉRER 1M€ DE CA  
POTENTIEL GRÂCE AUX  
CAMPAGNES EMAILING  
NOMINATION



**VIRGINIE VILLAIN-BERNARD**

Responsable du développement de Cap Enfants



*« Un million d'euros de chiffre d'affaires  
potentiel grâce à un mail »*

## VIRGINIE VILLAIN-BERNARD

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT DE CAP ENFANTS

Cap Enfants propose des crèches d'entreprises. Cet acteur de la petite-enfance favorise l'éveil et l'ouverture au monde grâce à un concept unique : la Bulle Musicale®. En décembre dernier, Virginie Villain-Bernard a réalisé une campagne emailing avec Nomination. Découvrez le témoignage de la responsable du développement de Cap Enfants.



## DANS QUEL CONTEXTE AVEZ-VOUS DECIDÉ DE LANCER UNE CAMPAGNE EMAILING ?

Notre marché est extrêmement concurrentiel. Il arrive à maturité. Notre positionnement est à contre-courant de nos confrères. Nos crèches se trouvent à proximité des lieux de travail et proposent un concept pédagogique unique basé sur la musique et l'ouverture au monde dont les bienfaits sont aujourd'hui prouvés scientifiquement : +70% de vocabulaire en plus à l'arrivée à l'école.

Notre fondatrice a publié un livre sur le sujet intitulé : Petite enfance de la musique avant toute chose ! Le concept unique de Cap Enfants a également été cité en exemple dans le dernier livre du neuropsychiatre Boris Cyrulnik.

Nous avons également reçu la visite de membres du gouvernement, Ministres et Secrétaires d'Etat, dans le cadre de la commission des 1000 premiers jours instaurée par Emmanuel Macron.



**DATA**

*« J'ai pu réaliser un ciblage intuitif et rapide »*

## CETTE CAMPAGNE EMAILING RÉPONDAIT À UN ENJEU DE NOTORIÉTÉ ?

Absolument. Nos interlocuteurs savent qui sont les acteurs leaders du marché. L'objectif était de faire connaître rapidement notre concept musical auprès des grandes entreprises en Ile-de-France. Mais je me suis heurtée à une difficulté de taille : je ne savais pas comment construire une campagne emailing. Je ne suis pas une professionnelle du marketing, je suis avant tout une commerciale.

## C'EST POURQUOI VOUS AVEZ FAIT APPEL À NOMINATION ?

On m'a expliqué comment fonctionnait la solution. Sur la plateforme, j'ai pu réaliser un ciblage intuitif et rapide.

Ainsi, j'ai décidé de m'adresser à plus de 1900 contacts : les directeurs RH et relations sociales des entreprises de plus de 500 salariés, les fonctions RH et RSE des sociétés cotées et les populations RH et RSE d'entreprises en croissance. Bien évidemment, nous avons mis en place un repoussoir pour exclure clients et concurrents.





## VOUS AVEZ PRÉPARÉ CETTE CAMPAGNE AUX CÔTÉS DE NOTRE ÉQUIPE EMAILING ?

Dès le début, je me suis sentie épaulée. L'accompagnement de Nominat était rassurant. J'ai pu profiter de votre expérience pour travailler l'objet des mails, la personnalisation, les relances ainsi que les jours et horaires d'envois les plus propices. J'ai effectué une campagne full-service : nous avons réalisé le contenu et Nominat a géré tout le reste pour nous. Défi relevé aux côtés des équipes de Nominat avec l'envoi de cinq mails de prospection en quinze jours !

## QUEL BILAN TIREZ-VOUS DE CETTE CAMPAGNE ?

L'expérience fut extrêmement positive. Les taux d'ouverture étaient au-dessus de la moyenne B2B. Suite à la campagne, je n'ai eu que du lead entrant.

J'ai surtout obtenu cinq rendez-vous avec des grands comptes et organismes publics. Cela représente un million d'euros de chiffre d'affaires potentiel grâce à un mail ! Les résultats sont probants !

*« Les taux d'ouverture étaient au-dessus de la moyenne B2B »*



## A PROPOS DE NOMINATION

Nomination est la plateforme de référence en prospection B2B.

Notre mission : vous aider à augmenter votre chiffre d'affaires en vous fournissant les meilleurs points d'accès à vos futurs clients !

En produisant des données fiables et inédites sur les entreprises et leurs décideurs, Nomination agit comme un facilitateur de rencontres business. Accédez aux « vrais » décisionnaires, exploitez des alertes business personnalisées et engagez vos prospects !



450 clients tels que Deloitte, IBM et Caisse d'Epargne font déjà confiance à Nomination dans leur recherche de performance commerciale et marketing.  
Pourquoi pas vous ?

**Pour toutes informations, n'hésitez pas à contacter notre service relation client :**

01 82 69 69 00 - [serviceclient@nomination.fr](mailto:serviceclient@nomination.fr)

## NOS DIFFERENTS SERVICES



### SALES INTELLIGENCE

Parce que prospecter à froid est souvent synonyme d'échec, Nomination a mis au point un outil intelligent qui vous permet de suivre et d'engager vos prospects efficacement.



### SMART MAILING

Optimisez l'impact de vos campagnes emailing avec Nomination. Appuyez-vous sur des données fiables, plus de 50 critères de ciblage et des indicateurs de performance pertinents.



### CONNECTEUR CRM

Exploitez tout le potentiel de votre CRM en y intégrant la smart data Nomination : opportunités de business, organigrammes, mise à jour automatique de vos données... Retrouvez le plaisir de prospecter via votre CRM !