

HEM, LE 28/10/2019

# Touchdown, première solution intuitive d'email marketing pour Microsoft Dynamics 365

L'email marketing est un canal désormais incontournable pour développer des stratégies d'acquisition et de fidélisation efficaces. C'est de ce constat et d'une demande croissante sur le marché qu'est née l'idée d'une solution complètement intégrée à Microsoft Dynamics 365 : Touchdown.

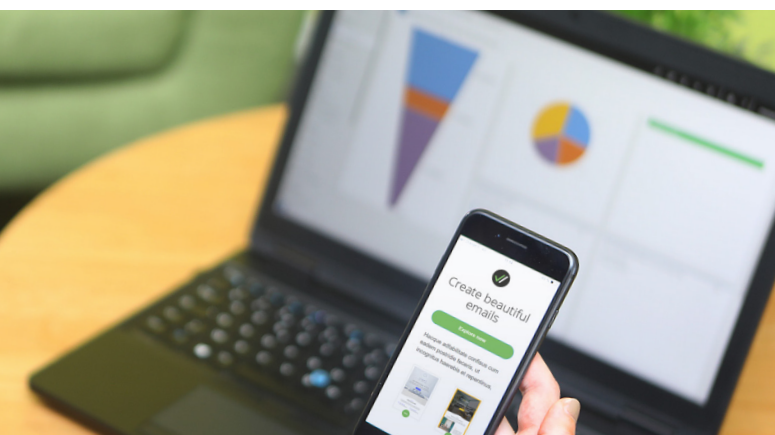
Né d'une idée portée en interne au sein du groupe Sarbacane, désireux de rendre sa technologie accessible aux utilisateurs de Microsoft Dynamics, l'outil a été développé main dans la main avec les équipes de Microsoft. Il permet à un large réseau d'entreprises utilisant la solution en mode cloud de Microsoft d'envoyer des campagnes d'email marketing et automation en exploitant leurs données CRM et ERP. Touchdown répond ainsi aux ambitions de croissance de Microsoft pour son produit Dynamics 365.

## Une expérience utilisateur de qualité grâce à une interface intuitive et de puissantes fonctionnalités

L'expérience utilisateur est au cœur de la conception de la solution. Pour permettre à ses utilisateurs d'atteindre facilement leurs objectifs marketing et commerciaux, Touchdown propose des fonctionnalités puissantes et intelligentes d'email marketing et automation, adaptées non seulement aux PME mais également aux grandes entreprises, et accessibles à tous via une interface simple, intuitive et efficace :

- ✓ EmailBuilder ergonomique et simple d'utilisation avec un éditeur de photos intégré
- ✓ Nombreuses possibilités de personnalisation des campagnes basée sur les données CRM
- ✓ Des modèles d'email responsive et entièrement personnalisables conçus par des experts du webdesign
- ✓ Automation avancée : déclenchement automatique de scénarios complexes d'envoi de campagnes en fonction des données CRM collectées
- ✓ Rapports statistiques avancés exportables pour analyser et partager les résultats des campagnes
- ✓ Solution complètement modulable pour répondre aux besoins de chaque client.

Fort de plusieurs années d'expérience, Touchdown propose ainsi les bons outils de communication à ses utilisateurs pour qu'ils se démarquent en terme de qualité et de personnalisation des campagnes d'email marketing et automation. Avec Touchdown, communiquer avec ses clients n'a jamais été aussi simple.



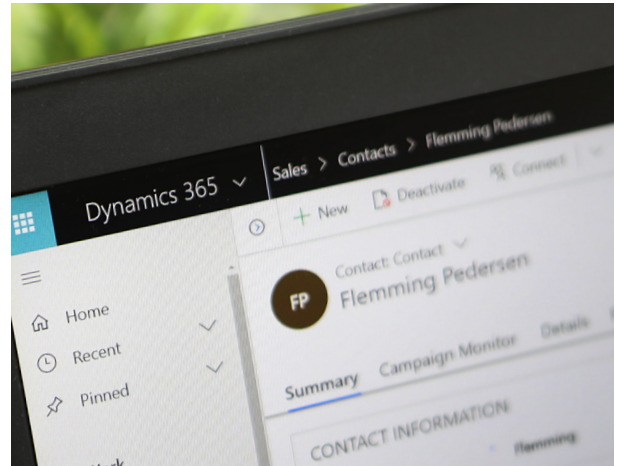
#### Contact presse

3 Avenue Antoine Pinay  
P.A. des Quatre Vents  
59510 Hem - FRANCE

Matthieu Deleneuveille  
[matthieu.deleneuveille@sarbacane.com](mailto:matthieu.deleneuveille@sarbacane.com)  
Tél. : 0 328 328 015

## Une application sécurisée et conforme au RGPD

Sécurité, contrôle, fiabilité, le respect du RGPD est une priorité pour Touchdown. Développée sur Microsoft Azure dans le respect de l'internaute et de ses données personnelles, l'application est imprégnée par le concept de Privacy by Design. Ses équipes s'engagent auprès des partenaires de Microsoft Dynamics 365 à fournir une solution sécurisée et conforme au RGPD. L'utilisation des derniers standards de Microsoft assure par ailleurs pérennité, rapidité et accessibilité à la solution.



## La première solution d'email marketing intégrée nativement à Microsoft Dynamics 365

Touchdown est la première solution d'email marketing en version française à rejoindre l'écosystème Microsoft Dynamics 365. C'est d'ailleurs en France, et plus exactement dans la métropole lilloise, qu'elle a vu le jour. L'équipe de Touchdown est composée de multiples talents et expertises complémentaires permettant de proposer aux utilisateurs de Microsoft Dynamics 365 un support premium dans leur langue natale avec un accompagnement de qualité en email marketing & automation.

Au-delà de l'interface et des ressources en Français, Touchdown accompagne ses clients dans la conception et la diffusion de leurs campagnes marketing avec un objectif : mettre en place et maintenir des relations solides entre leur marque et leurs audiences.

La solution est également pensée pour franchir les frontières : elle est aussi traduite en Anglais et le sera pour tous les pays demandeurs.

Objectif : proposer à tous les marchés une solution personnalisée et un service client dédié.

## A propos de Touchdown

Touchdown est née de l'intrapreneuriat au sein du groupe Sarbacane porté par sa passion pour l'innovation et ses 20 ans d'expérience dans le secteur de l'email et du SMS marketing.

L'objectif de Touchdown, membre du Microsoft Partner Network, est d'accompagner et de rendre autonome toute entreprise utilisant Microsoft Dynamics 365 en apportant son expertise et ses conseils dans leur stratégie d'email marketing.



touchdown

### Contact presse

3 Avenue Antoine Pinay  
P.A. des Quatre Vents  
59510 Hem - FRANCE

Matthieu Deleneuveville  
[matthieu.deleneuveville@sarbacane.com](mailto:matthieu.deleneuveville@sarbacane.com)  
Tél. : 0 328 328 015