

EN BREF

■ La plus grande plateforme dédiée à l'univers du marketing digital et de la relation client cross canal !

Stratégie Clients, le salon dédié à la relation clients, et E-Marketing, le plus grand rendez-vous des professionnels du marketing digital, se tiendront simultanément pour la première fois le 8, 9 & 10 Avril prochain à Paris - Porte de Versailles dans le hall 7.1

A cette occasion, nous vous invitons à venir rencontrer près de 300 exposants dans le domaine du marketing digital et de la relation client cross canal (la liste est en cours d'élaboration et sera disponible très prochainement),

De plus, durant 3 jours, un cycle de conférences plénières se déroulera dans le grand amphithéâtre sur les thèmes suivants :

■ Les 6 plénières de Stratégie Clients aborderont le thème « A la recherche de l'excellence de la relation client » (plus de détails sur le site internet www.strategie-clients.com)

■ Le thème des plénières de E-Marketing sera « Quand le contenu et le data renouvelent l'efficacité marketing » (plus d'informations sur le site www.emarketingparis.fr)

Cette année, Tarsus France lance les Trophées VÉNUS de l'Innovation du Marketing Digital et de la Relation Client. Les VÉNUS récompenseront des produits / services audacieux et novateurs, en terme de prospection, fidélisation ou relation client, BtoB ou BtoC. Les projets qui incluent les technologies liées à la délivrabilité et au CRM Marketing seront également mis en valeur.

7 trophées seront décernés lors de la remise des prix qui aura lieu le 9 Avril de 17h00 à 19h00 : Mobile Marketing, Social Marketing, Marketing Relationnel, e-Publicité, Digital Research, Relation Client / CRM, Connaissance Clients et Data Marketing.

A cette occasion, les salons seront ouverts jusqu'à 21h30 le 9 avril. Les visiteurs sont invités à rencontrer les exposants sur leurs stands, dans une ambiance festive et décontractée ! Pour participer à l'ensemble des temps forts demandez vos badges d'accès en vous connectant sur les différentes sites : www.strategieclients.com et www.emarketingparis.fr

■ Le Web n'appartient pas qu'aux hommes

Internet serait-il l'un des derniers bastions réservés aux hommes ?

Le constat est sans appel : les femmes entrepreneuses, dans l'univers du Web, sont présentes et talentueuses mais ni suffisamment nombreuses, ni suffisamment visibles. Trop isolées, elles ne se connaissent pas suffisamment pour s'appuyer sur un réseau de contacts solides.

Les Leadeuses du Web veulent y remédier, en créant une communauté de femmes entrepreneuses, travaillant avec, pour ou sur Internet.

Boutiques en ligne, blogueuses, webdesigneuses ou webmasters, spécialistes de la communication sur internet, community managers, rédactrices, journalistes .. celles qui font le web d'aujourd'hui et de demain se retrouveront le 31 janvier à Paris pour une journée d'échanges et de conférences (précédée le 30 janvier d'une soirée réservée aux VIP).

L'objectif : se connaître et créer les liens nécessaires pour mieux développer leurs activités respectives.

Les thèmes retenus pour cette **première édition des Leadeuses du Web** : Du bon usage des réseaux sociaux (Laurence Galambert) – Utiliser la vidéo pour se faire connaître (Claire Yoh) – Générer du trafic à moindre coût (Stéphanie Rivier) – Se professionnaliser en tant que femmes du web (Nathalie Cariou).

Informations et inscriptions sur le site : www.leadeusesduweb.com

■ 30% des achats e-commerce se feront depuis un mobile d'ici 2018

Selon une étude réalisée par Juniper Research, 30% des paiements en ligne mondiaux seront effectués sur des outils mobiles d'ici à 2018 contre 15% en 2013. Le chiffre d'affaires du m-commerce s'élèverait alors à 707 milliards de dollars.

Juniper estime que **30% des paiements en ligne réalisés sur des sites d'e-commerce le seront via des outils mobiles, contre 15% en 2013.**

Le chiffre d'affaires serait alors de 707 milliards de dollars, soit environ 518 millions d'euros au taux de change actuel.

En 2013, ce chiffre s'élevait à 182 milliards de dollars (133Md€), ce qui permet de démontrer la place de plus en plus prépondérante qu'occupe les outils mobiles.

Pour Juniper Research, **ce sont les tablettes qui permettent cette croissance** : les acheteurs ont tendance à utiliser les sites web mobiles pour la recherche et la sélection de produits sur Smartphones pour, au final, compléter les achats sur Tablettes.

Ainsi, fin décembre 2013, les dépenses de m-commerce sur tablettes ont éclipsé les achats réalisés sur Smartphones.

Les distributeurs ont déjà compris ce mouvement et l'accompagnent avec des versions de plus en plus sophistiquées de leurs applications mobiles.

■ Les fausses mises en spam génèrent un manque à gagner de 1,7 milliard par an en France

Mailjet a analysé l'impact financier des e-mails non distribués : il ressort que ce sont environ 4,5 millions d'euros d'emails qui seraient chaque jour détournés, un manque à gagner d'1,7 milliard d'euros par an sur l'année en France.

Mailjet, spécialiste de l'emailing et de la délivrabilité, dévoile les conclusions de son analyse sur l'impact financier des fausses mises en spam.

Parce que des emails légitimes sont traités comme des spams par des fournisseurs d'accès internet, des webmails ou des logiciels antispam, ce sont chaque jour 4,5 millions d'euros, soit 1,7 milliard d'euros par an qui disparaissent de l'économie française. ■