

Lemlist personnalise vos emails pour optimiser les campagnes de prospection

Guillaume Moubèche, directeur général de Lemlist, nous présente sa solution pour optimiser et personnaliser la prospection par email.

Temps de lecture : minute

28 mars 2019

Démarcher des entreprises ou des particuliers par email peut-être un défi. En effet, comment rendre des emails attrayants afin d'avoir l'attention des personnes ciblées ? Pour cela, Vianney Lecroart, François Lecroart et Guillaume Moubèche ont imaginé Lemlist, un outil permettant de réaliser des campagnes de prospection par email totalement automatisées et personnalisées.

Qui sont les fondateurs ?

Nous sommes trois : moi-même (directeur général), Vianney Lecroart (directeur de la technologie) et François Lecroart (programmeur en chef). En sortant de HEC, j'ai intégré l'incubateur de cette école avec un projet d'agence, une structure pour aider les boîtes dans leur acquisition digitale de clients en B2B. Peu après mon arrivée à Station F, j'ai rencontré François et Vianney - respectivement ancien directeur de la technologie et programmeur en chef de eFounders - qui avaient besoin d'aide sur la partie acquisition de Talkus, un live chat directement intégré dans Slack.

Après les avoir un peu aidé, on a commencé à travailler sur des side projects pour accompagner la communauté de Station F, pour que ses

membres puissent se rencontrer plus facilement (annuaire online des différentes boîtes par secteurs, plateforme d'échange de livres, etc.). Comme on s'entendait très bien et que j'en avais un peu marre de bosser en mode agence, on a décidé de lancer Lemlist ensemble.

D'où vient l'idée ? Quel a été le constat de départ ?

La prospection par email reste un moyen ultra efficace de faire de l'acquisition en B2B, mais le problème c'est que la majorité des boîtes ne savent pas le faire correctement. Les outils actuels sont souvent compliqués à prendre en main et ils n'aident aucunement leurs utilisatrices et utilisateurs à créer des campagnes de prospection efficace.

How lemlist can help you get more replies to your cold emails

Hey Antoine!

The minute you've entered your email in the box, I had to check your website with my team and well... I'll let the picture speak for itself!



Like what you see? Get your trial started now

Pouvez-vous nous présenter votre outil ?

Lemlist est une plateforme d'envoi d'emails de prospection ultra personnalisés permettant d'obtenir plus de réponses de la part de ses prospects. C'est aussi la première plateforme facilitant l'insertion d'images et de vidéos personnalisées dans ses emails, ce qui rend la prospection beaucoup plus humaine et donc plus orientée sur la construction de relations. Avec Lemlist, vous pouvez automatiser vos relances et tracker l'ouverture, le click et les réponses à vos emails de prospection de façon automatisée. Lemlist compte plus de 8 000 clientes et clients, dont 80 % se trouvent aux États-Unis.

Qui sont vos principaux concurrents actuellement sur votre marché ?

Reply, Woodpecker, Mailshake. Cela dit, Lemlist permet d'ajouter un niveau de personnalisation qu'aucune autre plateforme ne peut ajouter aujourd'hui. Nous avons aussi la plus grosse communauté autour de l'email outreach. Nous avons été élus deux fois à la première place du Product of the Day sur Product Hunt. Et nous avons plus de 250 reviews sur Capterra.

Quel est votre business model ?

SaaS (Software as a Service, ndlr). Nous vendons un abonnement mensuel pour accéder à notre plateforme.

Quels sont les autres outils que vous utilisez au quotidien ?

- Talkus : chat, customer support ;
- Slack : communication et tracking des différentes alertes ;

- Notion : growth experiments / todos / roadmap ;
 - Google Analytics : tracking ;
 - ChartMogul : tracking du MRR (Monthly Reccurring Revenue, ndlr) / churn / retention, etc.
-

Article écrit par Antoine Boudet