

## Le SMS comme levier d'acquisition pour recruter

### Pouvez-vous nous présenter Azaé ?

Azaé est une marque du groupe A2micile Europe, entreprise leader spécialisée dans les services à la personne. Notre métier est de faciliter le quotidien de nos clients en leur proposant des prestations à domicile : ménage, maintien à domicile de personnes âgées, dépendantes ou handicapées, garde d'enfants et jardinage. En tout ce sont 150 agences en France et 8 000 collaborateurs.

**L'équipe est à la fois d'un grand professionnalisme et d'une très grande réactivité, deux qualités que nous apprécions**

### Quels étaient vos besoins ?

Recruter ! Notre réseau ne cesse de grandir, nous sommes donc continuellement à la recherche de collaborateurs pour travailler sur le terrain, mais également au sein de nos agences. Si nous travaillons sur l'acquisition de clients, nous avons également mis en place une stratégie visant à attirer de nouveaux candidats.

C'est un fait, le secteur des Services à la personne connaît d'importantes difficultés de recrutement. Ce sont des métiers qui doivent être à la fois valorisés et professionnalisés et nous y travaillons en plaçant l'humain au cœur de nos réflexions. Nous recrutons actuellement plus de 4 000 postes en CDI sur toute la France, en particulier des aides ménagers ou ménagères et des auxiliaires de vie.



### Pourquoi avoir choisi Wellpack ?

Notre stratégie web est très orientée acquisition, nous actionnons déjà au quotidien de multiples leviers digitaux et étions à la recherche de solution alternative, nous n'avions pas encore testé le sms.

A l'occasion de la dernière Winter 2018, j'ai rencontré les équipes de Wellpack avec qui j'ai échangé de manière très constructive. Au-delà de leur bonne humeur, ils ont su me convaincre de l'adéquation de leur solution avec mes besoins.

**Wellpack a géré l'ensemble du projet de A à Z**

### Comment Wellpack a répondu à votre problématique ?

Nous avons mis en place un test visant à cibler des candidats potentiels et à les inciter à postuler sur notre site carrière.

Wellpack a géré l'ensemble du projet de A à Z. Après avoir déterminé le profil recherché selon des critères précis, nous avons défini les zones géographiques concernées et leur potentiel. Wellpack a ensuite travaillé sur le lancement de 6 campagnes locales.

### Quels ont été les résultats ?

Le bilan de l'opération a été très positif avec un taux de clic moyen de 4% sur l'ensemble des campagnes. Nous nous sommes rendu compte que le SMS était tout à fait complémentaire à nos autres leviers. Nous avons donc proposé cette solution à l'ensemble de nos agences.

### Pourquoi recommander Wellpack ?

Tout d'abord, parce que l'équipe est à la fois d'un grand professionnalisme et d'une très grande réactivité, deux qualités que nous apprécions.

**LE CHIFFRE À RETENIR  
DE VOTRE COLLABORATION**

Taux de clic de

**4%**

sur l'ensemble des campagnes

La solution quant à elle, est très rapide à mettre en place, nous permettant, par exemple de répondre de manière très réactive et localisée à des besoins urgents en recrutement.

Par ailleurs, toutes les campagnes sont tracées puisque les candidats sont redirigés vers une landing page et un formulaire dédié. En interne, il nous est donc possible de mesurer très précisément le nombre de leads généré par campagne. Autrement dit, la solution est agile et souple, le budget maîtrisé et le tracking précis.



## LE SMS MARKETING POUR ACQUÉRIR DE NOUVEAUX CLIENTS

Fort de 18 ans d'expérience, WELLPACK dispose d'un savoir-faire incontestable dans la collecte, la monétisation de données BtoC et aussi d'une connaissance pointue de tous les supports existants du marketing direct.

Wellpack est devenue une référence dans la data BtoC et dans l'acquisition de nouveaux clients par SMS. Nous accompagnons nos clients de A à Z dans leur projet en mettant à profit notre expertise mobile pour des opérations drive to store ludique et innovante que ce soit pour des campagnes de notoriété, de promotion

et d'information. Notre réactivité nous permet de répondre aux besoins, de nos clients, les plus urgents.

Grâce à notre base de données mobiles de plus de 21 millions de prospects opt 'in ultra qualifiée, nous mettons à disposition de nos clients la plus importante base de données du marché intégrée à des solutions simples et intuitives aux couleurs de vos enseignes.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur [www.wellpack.fr](http://www.wellpack.fr)