

Rapport de campagne - modèle

Exemple de compte rendu produit automatiquement par un moteur de prospection. Données fictives, structure réelle.



EXEMPLE ILLUSTRATIF. Les chiffres de ce document sont fictifs et servent uniquement à montrer la structure du rapport. Aucune donnée client réelle n'y figure.

1. Périmètre de la campagne

- Période : semaine du 1er au 7 du mois
- Cible : entreprises du secteur X, 20 à 200 salariés, région Y
- Canal : email + mise en relation professionnelle
- Expéditeur : boîte dédiée, domaine authentifié (SPF, DKIM, DMARC)

2. Ce que le moteur a fait

- Identification : entreprises correspondant aux critères, issues de données publiques
- Enrichissement : coordonnées, secteur, taille, signaux d'activité
- Qualification : score de pertinence, exclusion des hors-cible
- Vérification : contrôle de validité de chaque adresse AVANT envoi
- Envoi : séquences cadencées, plafond quotidien respecté

3. Résultats (fictifs)

- Contacts qualifiés retenus : 240
- Adresses écartées à la vérification : 38 (jamais contactées)
- Messages envoyés : 202
- Réponses positives : 11
- Demandes de désinscription : 3 (traitées automatiquement, définitives)

4. Garde-fous appliqués

- Aucun envoi sans vérification préalable de l'adresse
- Aucun envoi le week-end ni les jours fériés
- Plafond quotidien par expéditeur, pour protéger la réputation du domaine
- Lien de désinscription dans chaque message, blocage définitif au premier refus
- Arrêt automatique de la campagne si la santé du domaine se dégrade

5. Prochaines actions

- Relance des non-répondants à J+3, une seule fois
- Passage au segment suivant une fois le vivier qualifié épuisé
- Revue mensuelle des critères de ciblage selon les réponses obtenues

Le principe : une machine avec des règles, des limites et un compte rendu. Pas un envoi de masse. EmbraceIA - www.embraceIA.com