

BT réinvente le publipostage en vidéo

L'opérateur britannique BT lance BT Contact Personalised video, un service qui permet de générer des modèles (template) vidéo et d'y intégrer des données de profils afin de personnaliser les messages en direction de chaque consommateur ou prospect. Autrement dit, une solution de marketing direct vidéo.

Selon BT, la vidéo personnalisée génère six fois plus de retour que les e-mails directs. Par ailleurs, à l'instar d'un dessin qui permet de mieux comprendre un sujet qu'avec un long texte explicatif imprimé, une communication vidéo réduirait jusqu'à 30% les appels vers les centres de support, toujours selon l'opérateur. Différentes langues et sous-titres peuvent être intégrés et sélectionnés par les consommateurs. Une manière de toucher tout aussi efficacement les cibles qui ne maîtrisent pas la langue locale ou les personnes malvoyantes. La personnalisation du message peut d'ailleurs être poussée jusque dans les commentaires de la voix narrative.

Une offre Saas taillée pour les volumes

Développée par son partenaire Idomoo, la solution est hébergée dans le Cloud de l'opérateur. Une offre Saas taillée pour les volumes de masse, assure BT. Elle permet l'envoi de centaines de milliers de stream vidéo entièrement personnalisables, que ce soit pour de nouvelles offres commerciales, des messages directs, des programmes de fidélisation ou encore des événements personnels (anniversaires...). La vidéo peut être générée et diffusée dans la foulée de l'enregistrement de données de profil et peut également s'accompagner d'un lien de mise en contact téléphonique intégré dans la page web ou l'application.

Concernant le contenu, BT laisse le client assurer sa propre création ou, s'il a besoin, l'invite à se tourner vers ses consultants, afin de personnaliser au mieux les modèles vidéo proposés. A noter que la création du template ne se fait pas intégralement en ligne. Autant de paramètres techniques qui rendent difficile l'avance d'une estimation tarifaire pour ce type de services. BT ne précise d'ailleurs pas la grille tarifaire de son offre Saas. L'opérateur se contente de nous préciser que les tarifs à l'unité baissent avec les volumes de vidéos servies. Le service n'inclut néanmoins pas de système de gestion de campagne. Une offre pour le moins innovante dont il restera à vérifier l'efficacité notamment en regard de l'avalanche d'informations et de tentatives de contacts qui submergent aujourd'hui les consommateurs.

Lire également

[BT élargit son offre VPN Ethernet](#)

[BT migre ses RH dans le Cloud d'Oracle](#)