

L'invitation au webinaire et le scoring des inscrits

ConseilOr (entreprise fictive) accompagne les entreprises dans leur stratégie de digitalisation et de vente omnicanale. Son centre de relation client prospecte des entreprises par téléphone, e-mail, chat et SMS ; elle vend aussi en ligne des équipements pour le télétravail et la relation client à distance. En octobre 2026, ConseilOr a invité par e-mail des contacts professionnels à son webinaire « Organiser la prospection à distance en 2026 ». L'e-mail menait à une landing page d'inscription (document 1). Chaque inscrit entre ensuite dans un scénario de marketing automation qui lui attribue des points (document 2).

Complétez les annexes, puis répondez aux questions d'analyse.

Document 1 - Résultats de l'invitation (octobre 2026)

Élément	Valeur
E-mails envoyés	5 600
E-mails délivrés	5 460
Ouvreurs	1 365
Cliqueurs (visites de la landing page)	328
Désinscrits	38
Inscriptions (formulaires remplis)	123
Coût de l'opération (outil d'e-mailing, rédaction, landing page)	1 230 €

Document 2 - La grille de scoring et deux inscrits

Action ou profil	Points
Inscription au webinaire	20
Participation au webinaire	25
Clic dans un e-mail du scénario (par clic)	4
Visite de la page AuditOr	12
Fonction de direction (dirigeant, directeur commercial)	15
Entreprise de 50 salariés ou plus	10

Seuil de transmission au CRC : 70 points. Mme Garcia, directrice commerciale d'une entreprise de 30 salariés, s'est inscrite, a participé au webinaire, a cliqué deux fois et a visité la page AuditOr. M. Morel, chargé de marketing d'une entreprise de 120 salariés, s'est inscrit sans participer, a cliqué trois fois et a visité la page AuditOr.

Annexe 1 (résultats de l'e-mail et de la landing page : arrondir les taux à une décimale, le coût au centime)

Question	Réponse
Taux de délivrabilité (%)	
Taux d'ouverture (%)	
Taux de clic (%)	
Taux de réactivité (%)	
Taux de désinscription (%)	
Taux de conversion de la landing page (%)	
Coût par inscrit (€)	

Annexe 2 (scores des deux inscrits, en points)

Question	Réponse
Score de Mme Garcia (points)	
Score de M. Morel (points)	

Questions d'analyse

Lesquels de ces destinataires ConseilOr pouvait-elle inviter sans leur accord préalable ? (plusieurs réponses)

- ☐ Un particulier dont l'adresse personnelle figure dans un fichier acheté, sans accord donné à ConseilOr
- ☐ Le gérant d'une entreprise qui a demandé, lors d'un appel du CRC, à ne plus être sollicité
- ☐ Une directrice commerciale de PME, informée au salon et sans opposition, à son adresse de travail
- ☐ L'adresse générique contact@ d'une entreprise de services, relevée sur son site Internet

Justification :

Quel élément faut-il retirer de la landing page d'inscription ?

- ☐ La case non cochée pour recevoir les prochaines invitations
- ☐ Le témoignage d'un participant à la session précédente
- ☐ Le menu complet du site, affiché en haut de la page

Justification :