

Cas Client WYATT TOYS



Marie-Annick LANOU · 1^{er} Relation de premier niveau
Ingénieure Affaires Règlementaires | Spécialiste REACH et CLP | Fondatrice de Wyatt Toys
Ingénieure Affaires Règlementaires | Spécialiste REACH et CLP | Fondatrice de Wyatt Toys
Le 23 décembre 2025, Marie-Annick a été le/la client(e) de Olivia
Le 23 décembre 2025, Marie-Annick a été le/la client(e) de Olivia

Je suis solopreneure dans le secteur animalier et ai fait appel à Olivia en septembre pour booster les performances de ma newsletter mensuelle avec un objectif clair : en faire un vrai levier d'engagement d'ici fin 2025. Olivia a analysé mes anciens envois et construit un plan d'action structuré incluant la refonte de la structure des mails, le travail des objets et une nouvelle ligne éditoriale. Au-delà du conseil, elle a été très concrète en me fournissant des templates "clés en main" et m'a accompagnée dans la mise en place d'un quiz de segmentation. Ce dernier est devenu un véritable levier pour mieux connaître ma communauté et un lead magnet très efficace. Avant l'intervention d'Olivia, mes performances stagnaient avec un taux d'ouverture de 33 % et un taux de clic de 5 %. Grâce à elle, j'ai atteint jusqu'à 44 % de taux d'ouverture et 9 % de taux de clic en novembre, avec une base désormais plus engagée et qualifiée. Connaissant Olivia depuis plusieurs années, je savais qu'elle était rigoureuse. En tant que prestataire, elle m'a impressionnée par sa capacité à s'imprégner rapidement de mon business et à proposer des solutions concrètes et adaptées. Elle a su également vulgariser des concepts marketing complexes pour une néophyte, tout en restant une partenaire stratégique qui assure un vrai suivi. Je la recommande vivement aux solopreneurs et petites structures qui cherchent un accompagnement marketing sérieux, humain et efficace.