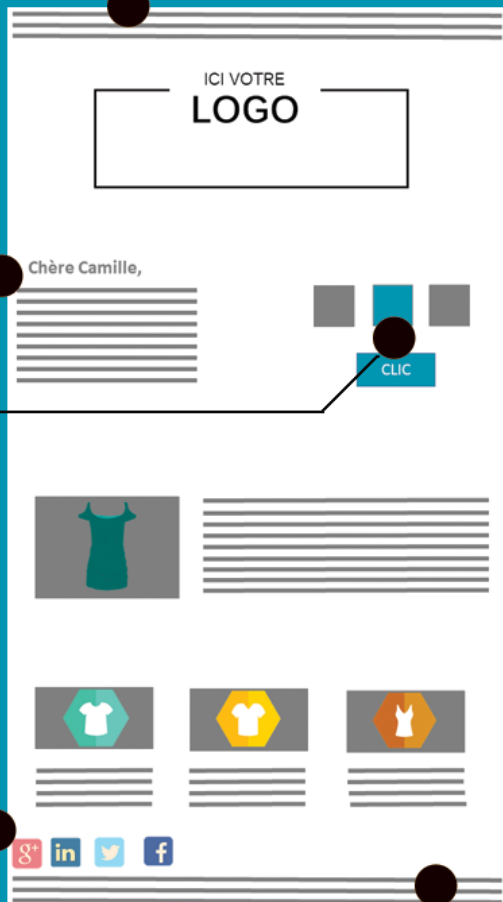


Ebook

LES BONNES PRATIQUES
DE L'EMAIL MARKETING

LE PRE-HEADER

Attention, le header peut être lu avant l'ouverture du mail! Soyez clair sur la raison de votre email



PERSONNALISEZ

Personnalisez le contenu envoyé à votre cible!

CALL TO ACTION

Incitez votre client à cliquer!
Attirez son attention

PARTAGEZ

Pensez à intégrer les boutons de partage de vos réseaux sociaux. Plus vous êtes partagés mieux

FOOTER

Rappelez qui vous êtes et renseignez quelques informations légales. Ajoutez le lien de désabonnement

RESPONSIVE

Adaptez votre contenu au support mobile !
De plus en plus de clients lisent leurs mails sur mobile



58% des emails sont ouverts sur mobile*

Favorisez votre relationnel client

- Personnalisez le contenu de votre Email
(En ajoutant des champs variables présents dans votre Base de données client)
- Rappelez l'historique client
(Le dernier achat effectué, la dernière visite chez vous...)



Bonjour **Mathilde**,
Vous avez découvert **la Réunion l'année dernière**. Cette année, Tour Agency vous invite à découvrir les Maldives.

Ecrivez à une base propre et qualifiée

- Vérifiez les adresses Emails collectées
- Nettoyez régulièrement votre base
- Mettez à jour votre fichier en requalifiant les coordonnées

Stimulez l'intérêt

- Le message principal doit être accrocheur et placé en premier
(Utilisez des majuscules par exemple)
- Proposez une offre commerciale forte
- Jouez l'exclusivité
- Limitez votre offre dans le temps

Choisissez un objet d'email percutant

- Un objet court
- Des verbes d'action
- Le nom de l'expéditeur
- Une adresse de réponse

Attention aux objets en majuscule et aux signes : [(+&*

Pensez responsive design !

Digitaleo
BUSINESS BOOSTER



Envoyez le message au bon moment

- Privilégiez la fin de matinée et après 18h en semaine
- Envoyez votre message **1 ou 2 jours avant** votre opération au maximum

Respectez la fréquence optimale

- 1 fois par semaine maximum
- 1 fois par mois minimum

Pour les newsletters, il est important de garder une récurrence hebdomadaire, mensuelle ou bimensuelle

Automatisez vos messages

- Anniversaires
- Carte de fidélité
- RDV annuels



Le +

La plateforme automatise vos envois à partir d'une date que vous définissez à l'avance (anniversaire, dernière visite...).

Quantifiez l'impact de votre campagne

- Analysez vos statistiques en temps réel
- Mesurez la délivrabilité de vos messages
(Mise à jour des désabonnés, traitement des Emails erronés)
- Mesurez votre ROI
(Code promotionnel, présentation du message en caisse...)

Le +

La plateforme génère automatiquement les statistiques de vos campagnes et vous les envoie par Email.

Quelques indicateurs clés de la réussite de votre campagne Email :

- Taux d'ouverture moyen 20%
 - Taux de clic moyen 5%
- Taux de désabonnement : inférieur à 1%

BESOIN D'INFORMATION ? UN PROJET ?

CONTACTEZ-NOUS :

02 56 03 67 00

contact@digitaleo.com