

COMMENT RÉALISER UN E-MAILING EFFICACE ?

Pourquoi créer un e-mailing ?



Gratuit ou peu chers



Fidéliser et engager
votre clientèle



Cibler précisément
des contacts qualifiés

Les fondamentaux

L'emailing est la méthode de communication la plus utilisée pour partager des informations. Il permet de rester proche de vos clients et de déclencher des visites dans votre boutique ou sur votre site.



Par où commencer ?

1

À respecter

Pour envoyer des e-mails à vos clients, il faut recueillir leur consentement.

En personne, une case cochée dans un formulaire, cette étape est obligatoire, c'est le principe de l'opt-in.

Autre obligation : insérer un lien de désinscription et donner la possibilité aux contacts ne plus recevoir d'emails .

[pour en savoir plus](#)
sur le RGPD



2

Structure

En tête : Proposer une alternative de lecture



Accroche : Qu'est ce qui déclenche votre message ?

Corps du message

Articuler la proposition de valeur de votre entreprise en 2 à 3 lignes maximum. Énoncer clairement l'action offerte à votre client.



Image percutante



L'appel à l'action

inscription /
acheter

Pied de page : liens désabonnement/CGV/réseaux sociaux

Les outils d'emailing

Brevo



mailchimp



Sarbacane

Personnaliser le message



Repérer vos meilleurs clients
personnes qui achètent

Créer des groupes
Personnes avec des intérêts communs

Cadrer votre prise de contact
1 email = 1 objectif → 1 message



Placer le client avant tout
Utiliser le prénom

Automatiser vos envois
grâce au statistique de votre outil d'envoi

Analyser les résultats
Qui a cliqué ? Qui a acheté ?...

Idées à tester

1 Entretien la relation client

Remercier les clients pour leur soutien continu, leur fidélité

Informar sur un nouveau produit ou service ou des mises à jour/améliorations

Inviter à des collaborations, ex. photos et vidéos prises par les clients, nouvel usage ...

2 Preuve sociale (témoignages clients)

Récolter les avis clients
ex. en nombre d'étoiles

Solliciter les clients pour améliorer les produits ou services

Lancer un sondage, pour repérer les besoins

3 Promotion, gagner de nouveaux clients

Partager de l'information, des conseils utiles, faire connaître son expertise.

Créer une campagne pour les vacances, les événements spéciaux, saison

Annoncer des réductions, offres spéciales ou promo saisonnières pour stimuler les ventes

4 E commerce

ex. rappeler aux clients les articles qu'ils ont laissés dans leur panier d'achat en ligne

5 indispensables

- » Personnaliser (ex. prénom)
- » Se présenter (objet percutant)
- » Proposer une alternative de lecture (lien)
- » Soigner votre contenu (belle image)
- » Intégrer un appel à l'action (ex. cliquez ici)

Exemple de campagne

[Se désinscrire](#) | [Visualiser en ligne](#)

Pour être sûr de nous voir, ajouter mon@.com dans votre liste d'expéditeurs autorisés

Pour une entreprise qui vend des vêtements « POUR LES GRANDS ET LES PETITS »

Objet : Surprise notre nouvelle collection [saison] ! Ou Voici une offre rien que pour vous ! 📧📦

Cher(e) [Nom du client ou Prénom/potentiel client],

Tout d'abord merci de votre fidélité ! On a pensé à vous chouchouter en cette période !

Nous sommes ravis de vous présenter notre dernière collection pour [la saison] !

Des vêtements pensés et confectionnés pour **assurer confort, bien-être de toute la famille.**

Voici une offre rien que pour vous ! Une réduction spéciale de 25 % sur votre prochain achat en ligne. Utilisez le code promo **AUTOMNE25VIP** lors de votre commande pour bénéficier de cette offre exclusive. **Voici les tendances incontournables de cette saison.**

Libre de vos mouvements, dans un Label Oeko-TEX, résistant, coup de cœur assuré



COUP DE CŒUR EN VUE ICI

N'attendez plus pour découvrir notre sélection et laissez-vous inspirer.

Vous ferez tout pour garder vos préférés ! Merci de faire partie de la famille [Nom de l'entreprise]

À très bientôt sur notre boutique en ligne ! [L'équipe de [Nom de l'entreprise]]



Livraison sous
5 jours ouvrés



Satisfait ou
remboursé



Echanges en
boutique



Paiement
100% sécurisé

Aller plus loin ...

Besoin d'un conseil, contactez votre conseiller local