



**Apprivoise la communication
et pare-la de tes couleurs**

RENCONTRONS-NOUS

www.oreedelacomm.be



Au programme

1. Introduction
2. Les éléments essentiels
3. Mes outils
4. Echange et partage

Objectifs de l'atelier

- Comprendre l'importance des emails
- Explorer les différents types d'emails
- Garantir et améliorer la délivrabilité
- Créer des emails engageants
- S'appropriier les bonnes pratiques



A quoi ça sert ?

- Établir des relations
- Renforcer la notoriété de la marque
- Promouvoir tes contenus
- Commercialiser tes offres et produits
- Nourrir les prospects

N'oublie pas de définir

- Tes objectifs SMART
- Ta audience

1



L'email comme **relation sécurisée** entre une marque et son client.

2



L'email comme **lien avec vos clients.**

3



L'email comme **catalyseur de bonne humeur.**

4



L'email comme **vecteur de transparence.**

5



L'email comme **initiateur de rêves.**

6



L'email comme **créateur de fidélité.**

7



L'email comme **canal d'onlinetainment.**

8



L'email comme **canal d'interaction.**

9



L'email comme **canal de conversion.**

10



L'email comme **générateur de trafic on & offline.**

10 CONSEILS POUR GÉRER VOS MAILS ET ÉVITER L'INFOBÉSITÉ

1

AVANT
D'ÉCRIRE
UN MAIL

...demandez-vous si c'est le meilleur
moyen de diffuser votre message.

2

PRIVILÉGIEZ
LES ÉCHANGES

...en face à face
ou par téléphone.

3

PENSEZ AUX
CANAUX
COLLABORATIFS

...si vous visez
un large public.

4

SOYEZ CONCIS

...évitez
les mails
de plus de
10 lignes.

SOYEZ CLAIR

5

...rédigez un objet
explicite et précis.

6

PRÉCISEZ
LE DEGRÉ
D'URGENCE

...pour vos destinataires.

7

RELISEZ-VOUS
AVANT
ENVOI

...pour ne rien
oublier.

10

FIXEZ-VOUS
DES CRÉNEAUX
JOURNALIERS

...pour lire et traiter vos mails.

9

RESPECTEZ
VOS INTERLOCUTEURS

...évitez les mails
tôt le matin
ou tard le soir.

8

SÉLECTIONNEZ
VOS DESTINATAIRES
AVEC ATTENTION

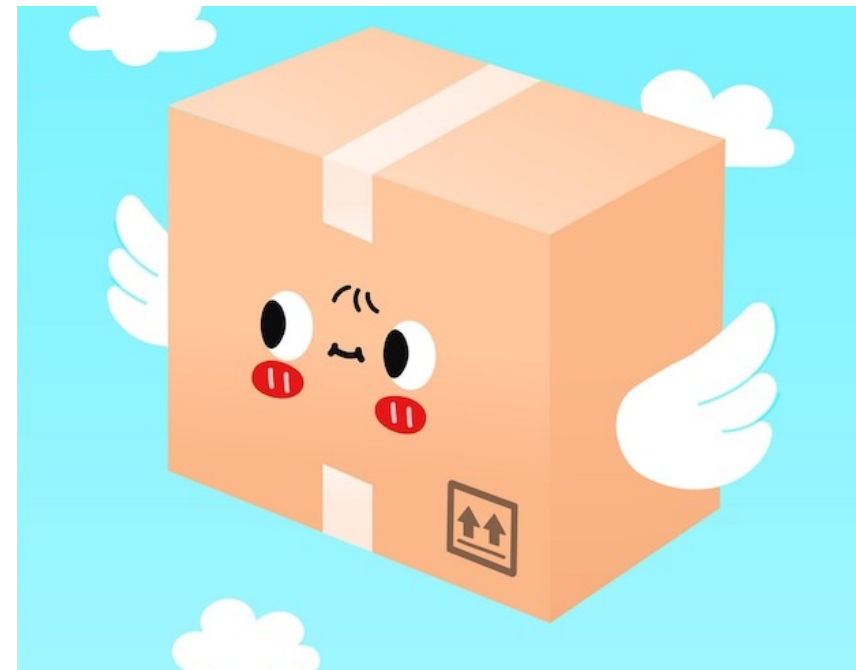
...pour éviter une
diffusion massive.

Point sur la délivrabilité

- Soit ton mail arrive dans la boîte de réception du destinataire
- Soit il est filtré et considéré comme indésirable > Spam
- Soit il est bloqué et n'est pas délivré

Mes conseils

- Si tu souhaites envoyer ce mail à plus de 10 personnes
-> utilise un Sender d'emailing comme Brevo ou Mailchimp
- Utilise un nom de domaine spécifique pour la prospection
- Demande la permission (opt-in)
- Utilise les protocoles de sécurité (SPF, DKIM, DMARC)
- Qualifie et trie régulièrement ta base de contacts
- Evite les Spam Words



Ces facteurs qui ont une influence

- La qualité de ta liste d'adresses
- La réactivité des destinataires
- Le nombre de plaintes (Spam)
- Le contenu de l'email
- La réputation de l'expéditeur

Spamwords



ARNAQUE

- Cash
- Garanti
- Mot de passe
- Deal
- Vu à la TV

GRATUITÉ

- Gratuit, Remboursé
- Cadeau, Offert
- Bonus
- Réduction, Rabais
- Prix, Coût

FINANCE

- Revenu, Salaire
- Carte de crédit,
Chèque, Visa
- Prime
- Rendement
- Investissement

URGENCE

- Vite, Urgent
- Limité
- Rapidement

GAIN

- Gagner
- Bravo
- Félicitations
- Récompense

VENTE

- Ventes, achats
- Augmentez...

PROMO

- Pas cher, abordable
- Promo
- Xx %
- Soldes

SANTÉ

- Maigrir, Minceur
- Sexe, Sexy
- Médicaments, Remède
- Médecin, docteur
- Rides
- Ronflement
- Performances

Pas de mot entièrement en majuscule, pas de ponctuation excessive

Des emails pour chaque étape du parcours client

En comprenant les besoins, les désirs, les préoccupations et les comportements des clients à chaque étape, tu peux améliorer son expérience globale, renforcer sa fidélité et stimuler la croissance de ton projet.

- Emailing promotionnel
- Newsletter
- Email personnel
- Email de transaction
- Email de feedback



L'emailing promotionnel

Objectifs : ACQUISITION

- Générer un achat
- Se faire connaître
- Stimuler l'intérêt

N'oublie pas de

- Segmenter ta liste d'envoi
- Tester
- Faciliter le désabonnement

Astuces

- Eviter le cold mailing
- Envoyer vos emails de prospection avec un autre nom de domaine

Outils

- Brevo
- Mailchimp
- HubSpot
- Sarbacane
- Mailjet



La Newsletter

Objectifs : FIDELISATION

- Maintenir le contact
- Tenir informé des actualités

N'oublie pas de

- Faciliter l'inscription
- Choisir la fréquence
- Déterminer l'heure et le jour d'envoi en fonction de sa cible et de ses objectifs
- Garantir un affichage cohérent sur mobile



J'ai un chouette message pour toi de l'Orée de la Comm'

Bonjour {{ contact.PRENOM }},

Au programme, retour sur les derniers événements, conseils et astuces et point agenda.

Retour sur le dernier atelier Débroussaillage

Lors de cette session, nous nous sommes une nouvelle fois mis à la place de nos clients. **Imagine ce qu'il est capable d'accomplir maintenant qu'il a profité de ton offre.** Cette approche nous permet d'être plus concret, d'apporter, grâce aux exemples, plus de clarté à nos messages et ainsi de favoriser la compréhension de la transformation proposée. **Maintenant, c'est à toi de jouer ! Envoie-moi ton travail pour profiter de mes conseils.**

Relève le défi et passe à l'action en toute confiance

Parce que je crois à la complémentarité de la communication et de la vente, j'allie mes compétences à celles de Julie d' [Aller Vers](#) pour créer un espace d'expérimentations.

6 jours pour sortir du bois et aller à la rencontre de tes clients

- Précise ton positionnement de coeur
- Prends confiance en toi et gagne en visibilité
- Ose prendre contact et présenter ton offre

JE ME LANCE

Embarque pour la session du 9/04/2024

On n'a pas encore décidé s'il y aurait d'autres dates alors ne tarde pas à réserver ta place !

En plus avec le code BUTINEUR, je t'offre 50€ de remise. Profite-en !

10/04 à 10h - Suivez le guide avec Tsiky pour réaliser ton tableau de visualisation

Je me connecte

Même les plus intrépides ont besoin d'une carte pour les guider vers le succès. Chaque image, chaque mot, chaque chiffre du tableau représente un repère sur ton chemin, t'indiquant la voie vers la réalisation de tes objectifs.

ID de la réunion Zoom :
860 9990 9492

Atelier gratuit, accessible que tu sois entrepreneur ou non

A l'agenda chez les Butineurs

- vendredi 19/04 à 10h : Mes outils préférés
- jeudi 25/04 à 20h : Suivez le guide avec Adèle - Dessine ton arbre de vie
- mardi 14/05 à 10h : Séance de débroussaillage, exercice orienté contenu
- mardi 14/05 à 14h : Café Comm' Partage tes défis de communication
- jeudi 23/05 à 10h : Suivez le guide avec Hélène pour se défaire des saboteurs de temps

Si tu souhaites participer aux ateliers, fais-moi signe. Je t'envoierai le lien de connexion

L'email transactionnel

Objectifs

- Favoriser une bonne expérience client
- Guider le client et fluidifier son parcours
- Fidéliser tes clients

N'oublie pas de

- Personnaliser ton message
- Profiter du taux d'ouverture élevé pour faire passer ses valeurs
- Générer des statistiques



L'email de feedback

Objectifs

- Récolter des avis clients
- Améliorer ses prestations
- Fidéliser grâce à un bonus

Bonjour **Marion Moillet!**

Comment s'est passée votre expérience ? Si vous avez un instant, faites-le nous savoir en laissant un avis. Celui-ci nous permettra non seulement d'améliorer la qualité de nos services, mais il aidera également les autres voyageurs à choisir leurs prochaines expériences.

Quelle note donneriez-vous à votre expérience?



MAUVAIS



MÉDIOCRE



MOYEN



BON



EXCELLENT



Numéro de référence

Museum of Modern Art (MoMA)
skip-the-line tickets

**Merci d'avoir laissé
votre avis**

L'équipe de Musement



Quelle destination fait vibrer votre ❤️ ?

🔍 Search

Suivez-nous:    

L'email personnel

Objectifs

- Etablir une relation privilégiée

N'oublie pas de

- Soigner l'objet
- Rester concis et focus sur l'objectif
- Clarifier l'action attendue
- Optimiser ta signature

Attention ! Si tu souhaites envoyer un email à plus de 10 personnes, ne le fait pas depuis ton adresse email personnelle



Outils de création de signature

- Canva
- Hubspot
- Gimm.io
- Mail-signatures.com

10 Conseils Bonus

1. Contrôlez votre RÉPUTATION

Monitorer votre nom de domaine

2. IDENTIFIE-toi clairement

L'expéditeur est le 1^{er} levier d'ouverture

3. Trouvez le bon TIMING

Soyez là au bon moment

4. Utilisez un OBJET percutant

Concis, Efficace, cohérent avec ton contenu

5. Ajoutez un Pré-header

Cette phrase complète l'objet

6. Stimulez l'ACTION

Exprimez clairement ce que vous attendez de l'abonné

7. Pensez MOBILE

Prévois une version responsive

8. Vérifiez l'affichage

Assure-toi du rendu sur toutes les configurations

9. Respectez les règles

RGPD, fuis les spamwords...

10. TESTEZ, testez et testez encore

Demandez du feedback à vos abonnés pour vous améliorer

Au programme

- 🌱 Jeudi 25/04 à 20h - Suivez le guide, Adèle Boriani pour dessiner son arbre de vie
- 🌱 Mardi 14/05 à 10h - Sessions collectives : Débroussaillage
Clarifie tes objectifs, ton projet et tes clients de cœur
- 🌱 Mardi 14/05 à 14h - Sessions collectives : Amendement
Partage tes défis du moment pour trouver des solutions ensemble
- 🌱 Jeudi 23/05 à 10h - Suivez le guide, Hélène pour se débarrasser des saboteurs de temps
- 🌱 Vendredi 31/05 à 10h - Sessions collectives : Outillage
Je te partage un de mes outils préférés





merci

Aurore Corman
A l'Orée de la Comm'
+32 (0)498 40 30 52
aurore@oreedelacomm.be
www.oreedelacomm.be