

Les CHECKLISTS



Bonnes pratiques pour les campagnes emails

Voici une checklist au format PDF des bonnes pratiques pour réussir vos campagnes emails et vous permettre de capter l'attention de vos clients. N'hésitez pas à l'imprimer !

- Segmentation de la base de données** : Segmentez votre base de données afin de cibler précisément et personnalisez vos messages en fonction des intérêts des destinataires.

- Contenu personnalisé** : Assurez-vous que le contenu est pertinent et personnalisez l'email avec le nom du destinataire et autres détails personnels.

- Objet de l'email** : Rédigez un objet clair et accrocheur sans utiliser des mots trop « spammy ». Vous devez également ne pas écrire en majuscule.

- Responsive design** : Optez pour un design qui s'adapte à tous les appareils (mobiles, tablettes, ordinateurs).

- Call-to-action** : Insérez un CTA clair et visible. Limitez-vous à un seul CTA principal par email.

- Tests avant envoi** : Testez les emails sur différents supports (mobile, tablette, PC) et messageries. Vérifiez également que les liens fonctionnent.

- Respect de la législation** : Respectez les lois sur la protection de la vie privée et intégrez une option de désabonnement clair.

- Moment de l'envoi** : Choisissez le moment pour envoyer votre email en prenant en compte à quel(s) moment(s) vos prospects et clients ont le plus de chances d'être réceptifs à votre message.

- Analyse des performances** : Suivez les taux d'ouverture, les clics, les conversions, et ajustez vos futures campagnes en fonction des données précédemment collectées.

- Gérer la fréquence et le volume d'envoi** : Étalez dans le temps le volume de messages à envoyer pour éviter qu'ils se retrouvent bloqués temporairement voire définitivement.

- Pensez sans image** : Les images sont de plus en plus bloquées à l'ouverture de l'emailing. Il faut que votre message soit compréhensible juste avec le texte. Ne pas dépasser 60% d'images pour 40% de texte.

- Choisir un logiciel e-mailing adapté** : Prenez en considération vos besoins pour choisir le bon outil (fonctionnalités, interface, possibilités de segmentation, niveau d'automatisation, etc).

Chaque mois Easyfichiers, le spécialiste de référence en prospection commerciale, vous propose des ressources et checklists à télécharger / imprimer pour optimiser vos méthodes en marketing et en vente.