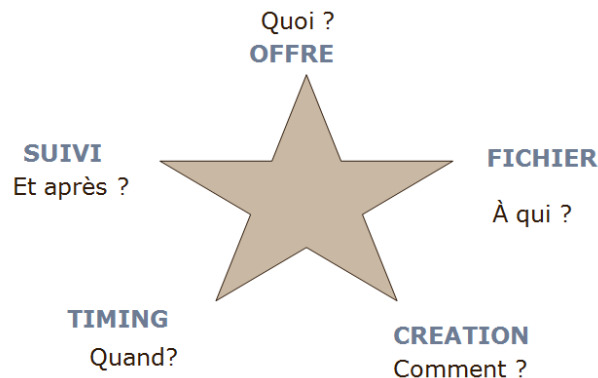


Fiche pratique : 5 Questions clés pour réussir ses campagnes emailing



1. Mon offre est elle adaptée ?

-
- Quel est le message principal de mon email ?
- Quel est le bénéfice pour ma cible ?
- Quelle est l'incitation à l'action ?

2. Mes fichiers sont-ils pertinents ?

- Quelles sont les sources ? (fichier client, location,...)
- S'agit il bien d'adresses optin (BtC) ?
- Le fichier est il « propre » ? (élimination des NPAI, des désabonnés, dé-doublonnage, corrections fautes de frappes...)
- Ai-je prévu un test fichier en amont ?

3. Ma création est elle impactante ?

- Mon tandem expéditeur/objet est il attractif ?
- Ai-je limité les facteurs de risques de catégorisation en SPAM ?
- Comment le mail s'affiche t'il en « preview » ? sans les images ? sur les différentes messageries ?
- La cohérence visuelle avec la Landing Page est elle assurée ?
- Ai-je prévu un « split run » pour tester différents objets ? différentes créations ?

4. Est-ce le meilleur moment pour l'envoyer ?

- Quel est l'intensité des emails envoyés à ce fichier ? (mes envois + partenaires)
- En quoi est ce que cet email risque d'arriver dans une boîte de réception pleine ?
- Comment cet email s'inscrit il dans l'expérience « marque » du client ?

5. Quelles sont les actions de suivi prévues ?

- Quand vais-je analyser les résultats ? (J+1, J+3, J+7 ?)
- Quelles sont les actions de relances à envisager ? (sur les non ouvreurs, les ouvreurs non cliqueurs,...)