

SESSION N°6

L'emailing

90% de vos ventes en
ligne viendront de votre
mailing liste.

L'ingrédient-clé pour passer de la visibilité à la vente

- Combien de vos amis utilisent les réseaux sociaux tous les jours ?
- La vente ne se fait pas directement à travers le blog ou Réseaux Sociaux, mais à partir des emails.
- Il y a 40 fois plus d'achats réalisés via email, que via les réseaux sociaux.
- « THE MONEY IS ON THE LIST. »

L'emailing :

Le lien entre vos lecteurs et vous.

- 80% des visiteurs de votre site ne reviendront pas.
- C'est « chez vous »: Vous ne dépendez ni de l'algorithme Google ni de celui de Facebook.
- C'est « chez eux »: L'emailing est beaucoup plus personnel et a beaucoup plus d'impact.

L'emailing: Un monde infini des possibles

- Vous pouvez adapter votre contenu à tous vos différents profils de lecteurs. Ici, la pertinence est clé.
- Tout son intérêt réside dans la définition de plusieurs scénari pré-définis.

➤ Les listes des auto-répondeurs

Pour chaque type d'inscription = un scénario

Créez un scénario
d'emails
qui marche sans vous:

L'auto-répondeur.

L'auto-répondeur: Un système 100% automatisé

- Une gestion automatisée des inscriptions, désinscriptions, statistiques et la garantie du respect des lois concernant l'emailing.
- Les plateformes que nous vous recommandons :
 - Aweber
 - MailChimp

Les types de messages que vous pourrez diffuser

- **Emails de diffusion massive** (ou campagnes emailing)
 - > Ils seront envoyés manuellement, seulement une fois.
- **Emails provenant des autos répondeurs** (ou répondeurs automatiques)
 - > Ils seront envoyés de manière automatique, selon un scénario pré-défini à l'avance.

Les emails de diffusion massive

- Ils sont envoyés une seule fois, en général, de manière immédiate (campagnes ponctuelles).
- Ils peuvent aussi être rédigés à l'avance et envoyés de manière automatique à une date et une heure prédéterminées (type newsletter).
- Ils actualisent, en général, vos inscrits sur les nouvelles liées votre activité, informations et offres régulières.

Les messages automatiques ou auto-répondeurs

- Outil du type «à configurer puis j'oublie» :
Une fois mis en place, c'est un processus qui marche sans votre intervention.
- C'est la même chose que lorsque vous partez en vacances et que vous mettez en place un système de réponse automatique, dès que vous recevez un mail.
- Ils vous permettent de guider tous vos nouveaux inscrits à vivre la même expérience, quelque soit leur date d'inscription.

Une stratégie d'Email Marketing réussie

- Mettez en place vos modules d'inscription
- Multipliez les points d'accès
- Offrez du contenu exclusif

Mettez en place vos
modules d'inscription

Créez votre formulaire d'inscription

- Votre service de mailing liste vous fournira différents designs de formulaires d'inscription possibles.
- Optez toujours pour le double opt-in (validation de l'adresse email du souscripteur).
- Vous aurez alors besoin de créer 2 pages (page de validation et page de remerciement, une fois la validation faite).
- Une fois votre formulaire créé, vous n'aurez qu'à copier / coller un code HTML sur les pages de votre site ou dans un widget (colonne latérale).

Donnez à votre lecteur une bonne raison de s'inscrire

- **Présentez un bénéfice, une incentive forte:**
pdf, mini-cours gratuit, quelque chose qui apporte de la VALEUR pour votre cible.
- **Mettez-le en valeur:**
Par un visuel ou par la valeur économique du cadeau (Inscrivez-vous et recevez gratuitement un ebook d'une valeur de X€.)
- Pour le visuel: www.myecovermaker.com

Multipliez
les portes d'entrée

Multipliez les formulaires

- **Sur la home**, de manière très visible.
- **Sur la colonne de droite**, le 1^{er} widget (le 1er élément à droite)
- **Au pied de vos articles** (du type « Si vous avez aimé cet article, vous pouvez recevoir plus d'informations sur le sujet en vous inscrivant a notre newsletter. »)
- **Sur une page spécifique** et pointer vers elle lorsque vous voulez encourager les gens à s'inscrire.

Le plus efficace: le pop-up

- Une des options des formulaires proposés par votre auto-répondeur (choisir « type »: pop-up, puis régler les options avancées).
- Il peut paraître très intrusif, mais l'utilisation des pops-up marque un avant/après au niveau des inscriptions à la newsletter.
- Si vous mettez en place un pop-up, essayez d'apporter de la valeur dans vos emailings (car si vous envoyez tout de suite des mails de vente les gens vont se désinscrire).

Offrez
du contenu
exclusif

Les inscrits:

Votre mission est de bien les traiter

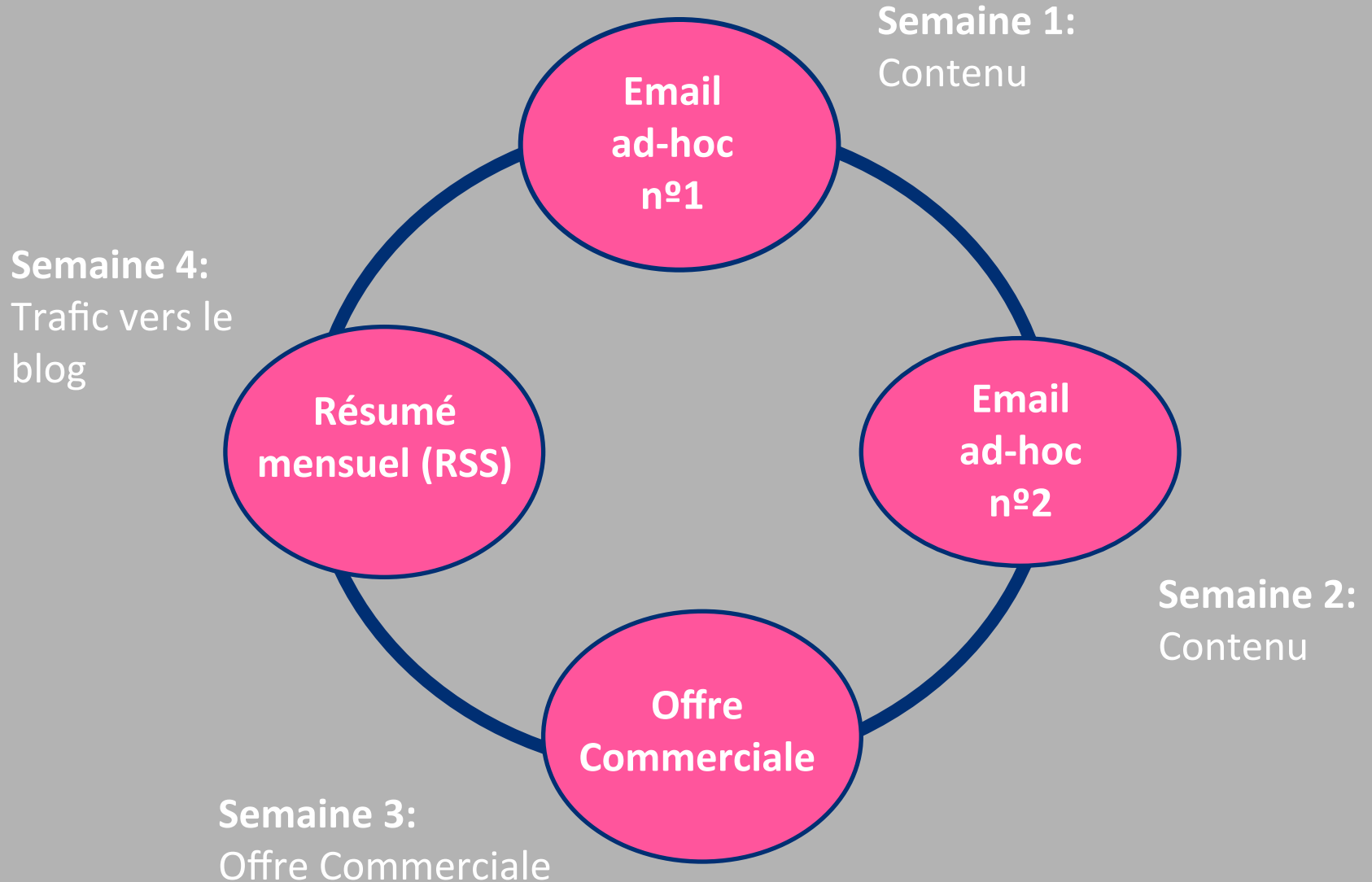
- Les inscrits à votre mailing liste sont les personnes qui ont montré un intérêt plus profond dans votre projet.
- Soyez bien conscient que vous allez donc devoir apporter du **CONTENU** à votre mailing liste, que tout ne peut pas être de la vente (offres commerciales).
- Envoyez plusieurs mails de contenu puis une promotion.

Sur quoi puis-je écrire ?

Il y a 3 différents types de messages dans l'email marketing :

- la formation (contenu exclusif)
- le résumé (articles de blog)
- les offres promo

Exemple d'un cycle éditorial (mensuel)



Le contenu exclusif

- **Trouvez un sujet/format que vous ne développez pas tant que ça dans votre blog** et apporter de la valeur exclusive pour les membres de votre liste.
 - Par exemple, le format vidéo, si vous n'avez sur votre blog que des formats texte.
- **Eduquer vos lecteurs:** Plus vos inscrits apprendront des choses grâce à vous, plus ils auront confiance en vous, et tout cela vous conduira vers de bonnes opportunités d'affaires.
 - Par exemple: des formations en ligne, des tutos...

Le résumé des articles de votre blog

- Regroupez une liste d'articles sous la même thématique.
- En récapitulant ce que vous avez déjà écrit, vous offrirez une grande quantité de contenus à vos lecteurs, sans devoir systématiquement écrire du nouveau contenu.
- C'est peut être le secret le mieux gardé des bloggeurs: avoir la capacité à partir d'un seul contenu de le revisiter, de le recycler et ne pas multiplier les efforts à l'infini.

Les offres commerciales

- Votre activité ne vivra pas seulement des messages de soutien, commentaires positifs ou retweets !
- Si vous êtes en train de construire une relation avec eux depuis un petit moment, vous n'aurez besoin d'aucun discours marketing, ni de tactiques dures de vente, pour convaincre vos lecteurs.
- Présentez des offres de AD HOC et exclusives pour vos inscrits : la pertinence est toujours clé.

Vous pensez que l'email marketing c'est manipuler ?

Si oui, vous devez revoir votre manière de travailler 😊

- Aider un segment de la population à résoudre un de ses problèmes est quelque chose de positif !
- Le marketing, c'est comprendre les besoins d'un groupe et y apporter des réponses.

Quelques conseils
pour être + efficace

1. Faites de l'email marketing, sans crainte ni excès.

- L'erreur principale avec l'email marketing est de ne pas se décider à le faire.
- L'erreur n° 2 est de ne pas faire d'email marketing en quantité suffisante. Les gens ont besoin que vous leur rappeliez votre présence.
- Envoyer des messages une fois par semaine ou une fois tous les 15 jours. Si vous le faites plus souvent, vous commencerez à déranger, et si c'est moins, ils oublieront qui vous êtes.

2. Evitez la sensation d'automatisation

- **Ecrivez à votre client idéal:**

Faites comme si vous étiez en train de l'écrire à une personne que vous connaissez bien. Chaque destinataire le lira comme s'il avait été écrit directement pour lui.

- **Motivez-les pour qu'ils vous répondent:**

Rappelez constamment à vos lecteurs que vous valorisez leurs commentaires et questions. Et invitez-les à cliquer sur le bouton répondre.

3. Pensez à la viralisation de vos contenus

- Inter-connectez tous vos outils webmarketing:
Insérez des boutons sociaux dans vos emailings
- Demandez de l'aide dans la diffusion de vos contenus:
Insérez le bouton “envoyer à un ami”
L'email est le second vecteur de partage de contenu après le bouton J'aime de Facebook.

4. Apprenez des autres

- Inscrivez-vous à des listes de mailings seulement pour observer comme ils vendent.
- Inspirez-vous des bonnes idées et faites les vôtres. Modifiez-les, personnalisez-les pour votre cible.

5. Inscrivez-vous à vos propres listes

- Pour être le premier informé du (dis)fonctionnement de vos emailings !

Même s'il y a une définition officielle du spam, il y a aura mille manières que votre mail soit considéré comme un spam.

➤ Apportez de la VALEUR.

Partagez vos contenus via les flux RSS (Really Simple Syndication)

- Ce sont les visites depuis les lecteurs RSS (netvibes, feedly...)
 - Aucune participation sur votre blog
- Vos abonnés recevront une alerte par email à chaque publication d'un nouvel article sur votre blog.
- Une fois les solutions mises en place, oubliez-vous des flux RSS !

Quelles solutions mettre en place ?

- Créez vous un flux RSS avec Google Feedburner
<http://feedburner.google.com/fb/a/myfeeds> (après s'être connecté à votre compte Google)
- Une fois votre feed créé (www.votrenomdedomaine/feed) :
 - Configurez WordPress SEO RSS pour tenter de convertir les visiteurs perdus
 - Mettez en place votre campagne RSS sur MailChimp / Aweber

Quelles solutions mettre en place ? (2)

- Faites-en la promotion sur votre site

- En installant le plugin Feedburner Email

<https://wordpress.org/plugins/feedburner-email-subscription>

Pour que vos visiteurs puissent recevoir vos nouveaux articles sur leur messagerie (en s'inscrivant par email)

- En présentant votre profil RSS aux côtés de vos autres réseaux sociaux

<http://feeds.feedburner.com/nomdevotresite>

Les limites des flux RSS

- Vous ne pouvez pas faire de l'Email Marketing.
(Seulement envoyer une alerte par email à chaque publication d'un nouvel article)
- Vous ne pouvez pas importer de contacts.
- Vous n'aurez pas de données d'analyse de vos campagnes.