

Campagne d'emailing à l'aide de l'outil SendinBlue

I. Introduction

Afin de faire connaître l'un de nos logiciels, du nom de Vinea, à nos clients dans le secteur de la gestion des vignobles, Nous avons lancé une campagne de marketing. L'objectif principal était d'augmenter la notoriété de l'entreprise et des produits qu'il propose, et de susciter l'intérêt pour le logiciel Vinea auprès d'un public cible.

II. Qu'est-ce que SendinBlue ?

SendinBlue est une plateforme de marketing tout-en-un permettant aux entreprises de créer, d'envoyer, et de suivre des campagnes de marketing par e-mail, SMS, et de publipostage. L'outil propose également des fonctionnalités d'automatisation du marketing pour aider les entreprises à optimiser leur engagement client, à augmenter leurs conversions et à accroître leur chiffre d'affaires.

On peut créer des e-mails professionnels en utilisant des modèles prêts à l'emploi, personnaliser leurs messages en fonction de leur public cible, segmenter leur liste de contacts, automatiser leurs campagnes de marketing et suivre les performances de leurs campagnes grâce à des rapports détaillés.

III. Objectif

L'objectif de cette mission est de promouvoir le logiciel Vinea auprès d'un public cible spécifique en utilisant l'outil Sendinblue, afin d'augmenter la visibilité du logiciel, d'attirer de nouveaux clients et de renforcer la fidélisation des clients existants. Cette mission comprendra la création d'une campagne de marketing par email en utilisant l'outil SendinBlue pour envoyer des courriels personnalisés aux clients potentiels et existants. La campagne de marketing mettra en évidence les fonctionnalités clés et les avantages de Vina, en fournissant des informations précises et convaincantes pour encourager les clients à en savoir plus sur le logiciel et à l'essayer. La mission sera menée de manière professionnelle et efficace, en veillant à respecter les normes éthiques et de conformité en matière de marketing par email, tout en maximisant les résultats pour le client.

V. Présentation du mail

Voici le mail, présenté ci-dessous, que nous avons créé et utilisé pour faire la promotion du logiciel Vinea qui est divisé en trois parties :

Première partie : Cette première partie permet de montrer l'expéditeur du mail pour que le destinataire puisse connaître l'origine de l'expédition de ce mail, ainsi que le produit à promouvoir afin que le destinataire puisse tout de suite savoir de quoi va traiter ce mail. Cette première partie doit être la plus accrocheuse que possible, afin de retenir l'attention du destinataire.



Deuxième partie : Cette partie permet de faire une présentation et un descriptif du logiciel. Afin que le destinataire soit informé sur les caractéristiques, les avantages, et les fonctionnalités du logiciel. Cela aide à convaincre le destinataire d'acheter le logiciel en leur fournissant suffisamment d'informations pour prendre une décision d'achat éclairée

Vinéa vous simplifie la vie : le logiciel gère vos clients, votre facturation, vos approvisionnements fournisseurs, vos différents tarifs, vos stocks de produits et de matières sèches, vos colis d'expéditions, vos documents d'accompagnement (DAE via l'interface EDI NSI-SADIMO GAMMA), votre trésorerie, votre comptabilité matières (déclaration récapitulative mensuelle DRM, registre de cave, registre de production, Capsules représentatives de droits CRD, stocks, ...).

NSI-SADIMO est prestataire EDI (Échange de Données Informatisées) :
L'envoi de données entre le logiciel de gestion commerciale et le site

Troisième partie : Cette dernière partie permet de présenter les coordonnées de l'entreprise, que ce soit l'adresse, le numéro de téléphone et l'adresse e-mail afin que les clients puissent joindre l'entreprise si besoin.



VI. Résultats de la campagne

La campagne a duré 4 semaines, pendant lesquelles nous avons envoyé un total de 4 e-mails promotionnels. Les résultats de la campagne ont été les suivants :

Taux d'ouverture moyen : 25%

Taux de clic moyen : 10%

Taux de conversion moyen : 2%

VII. Analyse des résultats

Nous sommes satisfaits des résultats de la campagne. Le taux d'ouverture est dans la moyenne de l'industrie, ce qui montre que les e-mails ont attiré l'attention du public cible. Le taux de clics est également satisfaisant, ce qui indique que le contenu des e-mails était pertinent et intéressant pour le public.

Cependant, le taux de conversion est inférieur à ce que nous espérions, ce qui signifie que nous devons améliorer la qualité de nos appels à l'action dans les e-mails et sur les pages de destination.

VIII. Conclusion

La campagne a été satisfaisante dans son ensemble, cela a permis de toucher un public cible de faire connaître le logiciel Vinea auprès de nos clients. Nous allons continuer à optimiser nos campagnes de marketing à l'aide de l'outil SendinBlue et des résultats de la campagne pour augmenter le taux de conversion et atteindre nos objectifs de vente.