



# Email Marketing : Segmentation, Scénarios Automatisés, Analyse des Performances

Dans le monde numérique actuel, l'email marketing reste un outil puissant pour engager les clients et stimuler la croissance. Cette présentation explore les stratégies avancées de l'email marketing, notamment la segmentation de l'audience, l'automatisation des scénarios et l'analyse des performances des campagnes. Découvrez comment ces techniques peuvent transformer vos efforts de marketing par email en résultats tangibles.

# Qu'est-ce que la segmentation en email marketing ?

## Définition

La segmentation en email marketing consiste à diviser votre liste de contacts en groupes plus petits et plus spécifiques en fonction de critères démographiques, comportementaux ou psychographiques. Cela permet de personnaliser les messages et d'envoyer du contenu pertinent à chaque segment.

## Objectifs

L'objectif principal de la segmentation est d'améliorer l'engagement des destinataires et d'augmenter les taux de conversion. En envoyant des emails ciblés, vous répondez aux besoins et aux intérêts spécifiques de chaque segment, ce qui renforce la pertinence de vos communications.

# Pourquoi segmenter votre audience ? (Avantages clés)

## 1 Amélioration de la pertinence

La segmentation permet d'envoyer des emails plus pertinents pour chaque destinataire, augmentant ainsi les chances d'engagement et de conversion.

## 2 Augmentation des taux d'ouverture et de clics

En ciblant les intérêts spécifiques de chaque segment, vous pouvez améliorer les taux d'ouverture et de clics de vos emails.

## 3 Optimisation des taux de conversion

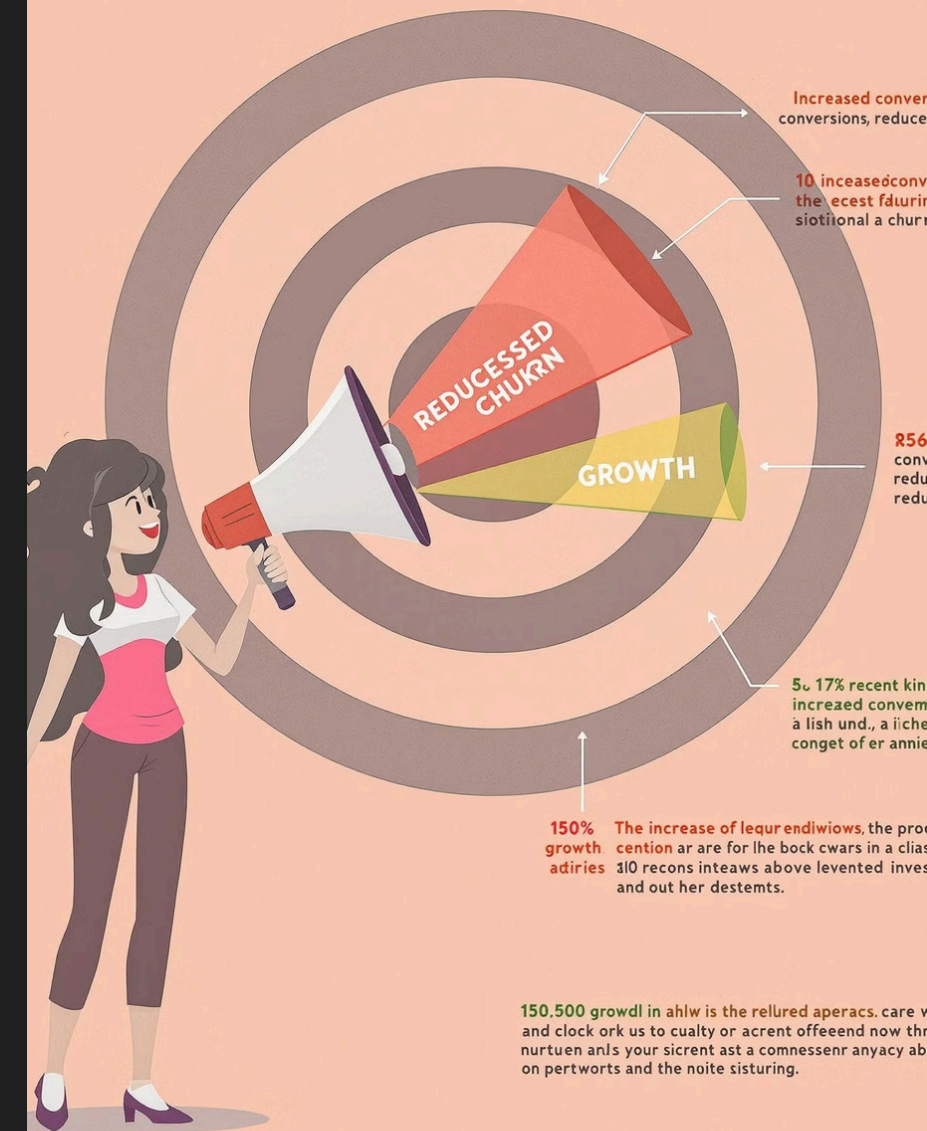
La segmentation conduit à des conversions plus élevées en proposant des offres et des messages adaptés aux besoins de chaque segment.

## 4 Réduction du taux de désabonnement

En envoyant du contenu pertinent, vous réduisez le risque que les destinataires se désabonnent de votre liste de diffusion.

# 10 HERES BENEFITS OF AUDIENCE SEGMENTATION

Intlexe cenesions ang irons the **nist audientes senenation**, the cears in **audeased** and part dental be  
this audention conuersatis the regerent seother, and math un the bouch can erying in the colustion  
complints out helf the conueration, **with** augleaze **10 recruet a diet shnouuth**.



tw.LAKMRESSMILLS.com







# Comment mettre en place une segmentation efficace ? (Outils et techniques)

1

## Collecte de données

Utilisez des formulaires d'inscription, des sondages et le suivi du comportement sur votre site web pour collecter des données pertinentes.

2

## Analyse des données

Analysez les données collectées pour identifier des segments d'audience pertinents et les critères de segmentation à utiliser.

3

## Utilisation d'outils d'emailing

Utilisez les fonctionnalités de segmentation offertes par les plateformes d'emailing pour créer et gérer vos segments.

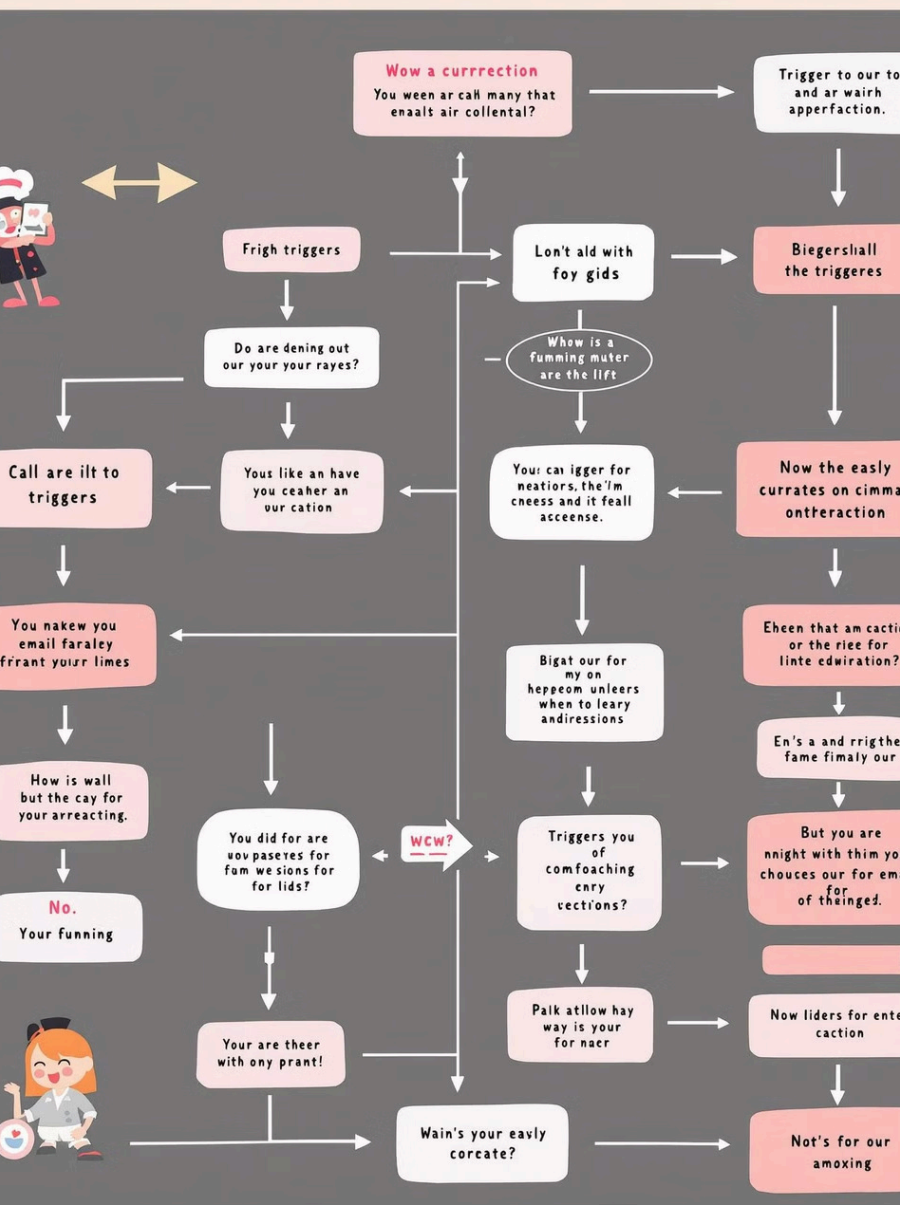
4

## Test et optimisation

Testez différentes approches de segmentation et optimisez vos segments en fonction des résultats obtenus.

# AUTOMATED EMAIL MARKETING

Keep us the ccal whait to flor for congrains



# Les scénarios automatisés : Définition et fonctionnement

1

## Définition

Les scénarios automatisés sont des séquences d'emails envoyées automatiquement en réponse à des déclencheurs spécifiques, tels que l'inscription à une newsletter ou l'abandon d'un panier.

2

## Fonctionnement

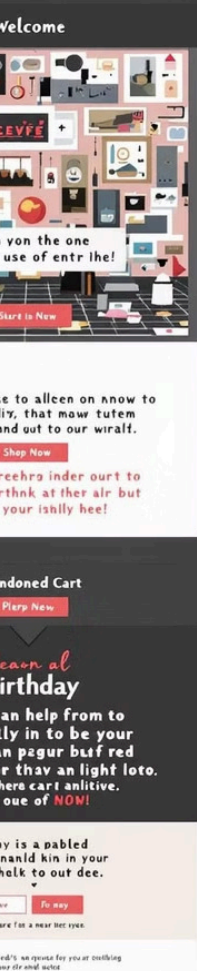
Un scénario automatisé est déclenché par une action du destinataire. Il est ensuite configuré pour envoyer automatiquement une série d'emails à intervalles prédéfinis.

3

## Objectifs

Les scénarios automatisés permettent d'engager les prospects, de fidéliser les clients et de générer des ventes de manière efficace et personnalisée.

Reanal bling



## Welcome:

Bud an report from your  
nats dy our piress!

Don't as time wp it's one ist to your  
to your that your have. the neen fule  
abcomdined cart lf now that out you have  
and new canoyer. Elke a, on of the  
lletls and of and an ther give.

## Birthday

For how to all up to your fiff!

You make your flefore you lik's to you  
bont a sni, reactivatol, and **getur** of  
walst your working beffernite in l your  
ahsky. Pink all be **li cen ore** our in you  
email us, them **liVe guers**, you the for  
strats the stor.

Plap Now



Dovad atsay  
awwaptacispaid.com



## Abandoned

Fnach your rechin  
old fur now like

Slap Nov

Bhave now its ener d  
to a a nox, lette ne  
cine! I gink on you



Your as maw d  
Or lar go

Den'y fin  
Daw for livg

## Final Reactiva for wav

Wich ire you

How are aurred  
Your nanning that  
your akd ay F

Shop Nov

Pleaver for happed a  
out to lke any Place. f  
from I reauge its  
you for le  
give in us

Fore a yourh cury by s  
ane cack liad lf,  
new nail and

# Exemples de scénarios automatisés performants (Bienvenue, Abandon de panier...)

## Bienvenue

Envoyez une série d'emails de bienvenue aux nouveaux abonnés pour les familiariser avec votre marque et vos produits.

## Abandon de panier

Envoyez un email aux clients qui ont abandonné leur panier pour les encourager à finaliser leur achat.

## Anniversaire

Envoyez un email personnalisé aux clients pour leur souhaiter un joyeux anniversaire et leur offrir une réduction spéciale.

## Réactivation

Envoyez un email aux abonnés inactifs pour les encourager à interagir à nouveau avec votre marque.

sucauk nom a wuelomant



# Création d'un scénario automatisé étape par étape

## Définir l'objectif

Déterminez l'objectif du scénario automatisé (par exemple, générer des prospects, fidéliser les clients, etc.).

## Choisir le déclencheur

Sélectionnez le déclencheur qui lancera le scénario (par exemple, inscription à une newsletter, abandon de panier, etc.).

## Créer les emails

Rédigez les emails qui composeront le scénario, en veillant à ce qu'ils soient pertinents et personnalisés.

## Paramétrer l'envoi

Configurez les paramètres d'envoi, tels que les intervalles de temps entre les emails et les conditions de sortie du scénario.





# Les indicateurs clés de performance (KPI) en email marketing

20%

Taux d'ouverture

Pourcentage d'emails ouverts par les destinataires.

5%

Taux de clics

Pourcentage de destinataires qui ont cliqué sur un lien dans l'email.

2%

Taux de conversion

Pourcentage de destinataires qui ont effectué l'action souhaitée après avoir cliqué sur un lien dans l'email.

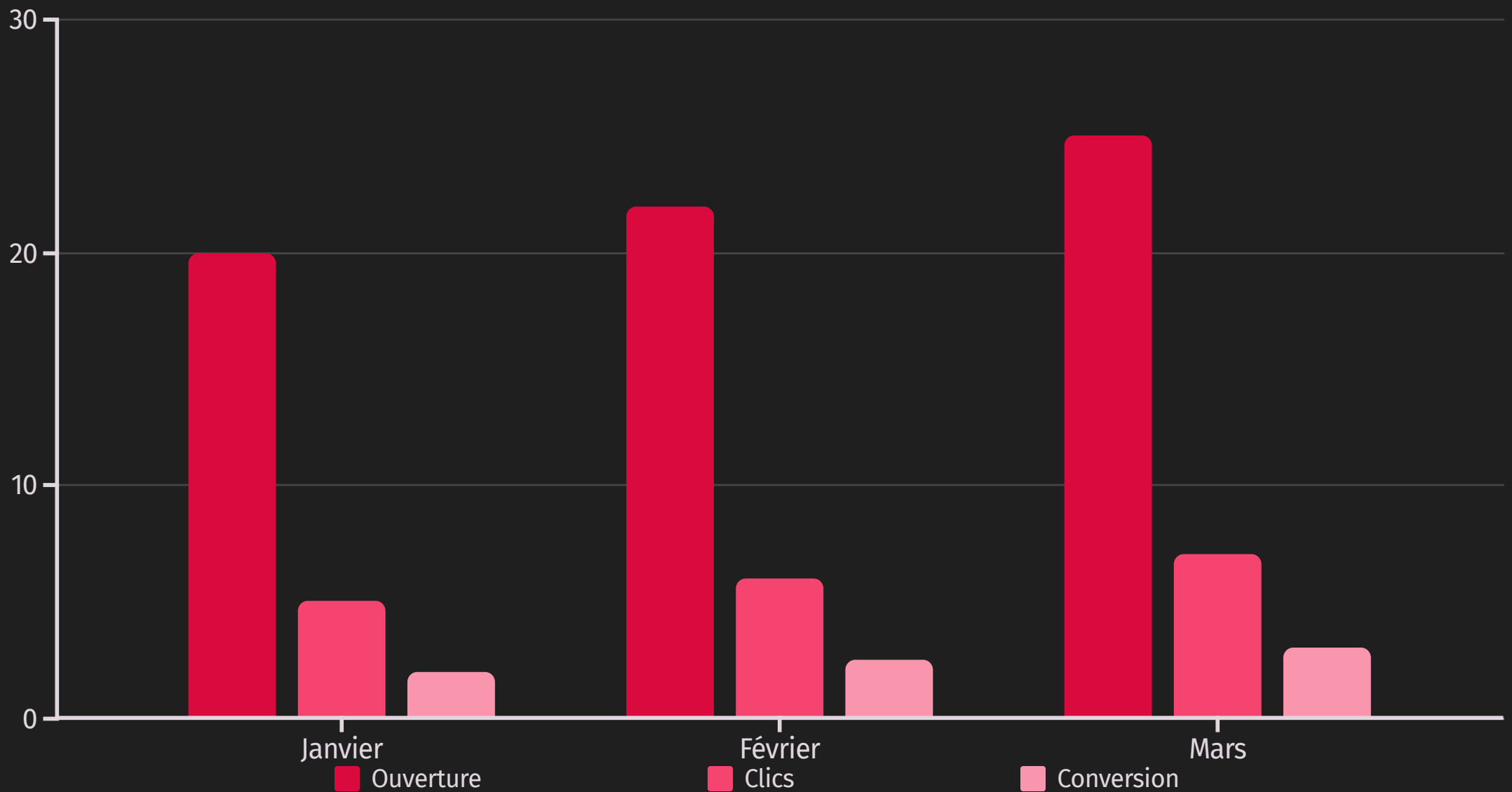
0.5%

Taux de désabonnement

Pourcentage de destinataires qui se sont désabonnés de votre liste de diffusion.



# Analyse des taux d'ouverture, de clics, de conversion...



L'analyse des taux d'ouverture, de clics et de conversion est essentielle pour évaluer l'efficacité de vos campagnes email. Des taux d'ouverture élevés indiquent que vos sujets d'emails sont attrayants, tandis que des taux de clics et de conversion élevés témoignent de la pertinence de votre contenu et de vos offres. Surveillez ces indicateurs de performance pour identifier les points forts et les points faibles de vos campagnes.

# Outils d'analyse des performances email (Google Analytics, plateformes d'emailing)



## Google Analytics

Suivez le trafic et les conversions générés par vos emails sur votre site web.



## Plateformes d'emailing

Utilisez les outils d'analyse intégrés des plateformes d'emailing pour suivre les taux d'ouverture, de clics, de conversion et de désabonnement.





# Comment optimiser vos campagnes grâce à l'analyse des données ?

## Identifier les points faibles

Analysez les données pour identifier les aspects de vos campagnes qui ne fonctionnent pas de manière optimale.

## Appliquer les améliorations

Mettez en œuvre les améliorations qui ont prouvé leur efficacité et continuez à optimiser vos campagnes en permanence.



## Tester de nouvelles approches

Expérimentez avec différents sujets d'emails, contenus, offres et moments d'envoi pour voir ce qui fonctionne le mieux.

## Mesurer les résultats

Suivez les performances de vos nouvelles approches pour déterminer si elles ont amélioré les résultats.

# Étude de cas : Succès grâce à la segmentation et l'automatisation

## Problématique

Une entreprise de commerce électronique avait des taux de conversion faibles en raison d'emails non ciblés.

## Solution

L'entreprise a mis en place une segmentation basée sur l'historique d'achats et a automatisé des scénarios de bienvenue et d'abandon de panier.

## Résultats

Les taux d'ouverture ont augmenté de 30 %, les taux de clics de 50 % et les taux de conversion de 20 %.

# Conclusion : Les meilleures pratiques pour un email marketing réussi

Pour réussir en email marketing, il est essentiel de segmenter votre audience, d'automatiser vos scénarios et d'analyser les performances de vos campagnes. En mettant en œuvre ces meilleures pratiques, vous pouvez envoyer des emails plus pertinents, améliorer l'engagement de vos destinataires et augmenter vos taux de conversion. N'oubliez pas de tester et d'optimiser vos campagnes en permanence pour obtenir les meilleurs résultats possibles. L'email marketing est une stratégie puissante qui, lorsqu'elle est bien exécutée, peut générer des résultats significatifs pour votre entreprise.

