

La check-list de Mailjet pour votre stratégie emailing de fin d'année





PRÉPARATION DES LISTES DE CONTACTS

Étape 1 : Nettoyez vos listes de contacts pour une délivrabilité optimale.

- Éliminez les contacts ayant fait l'objet d'un blocage, d'un désabonnement ou d'un signalement de spam après chaque campagne.
- Essayez de reconquérir les contacts inactifs au cours des 2-3 derniers mois.
- Supprimez les contacts que vous n'arrivez pas à reconquérir.

Étape 2 : Diffusez votre newsletter via différents canaux pour attirer les abonnés potentiels.

- Insérez des cases à cocher opt-in dans tous vos formulaires.
- Ajoutez un widget d'abonnement à vos pages les plus consultées.
- Utilisez des outils de réseaux sociaux pour développer votre liste.
- Encouragez les clients à s'inscrire à votre liste de contacts hors ligne.
- Offrez des remises sur vos produits et des cadeaux (livres blancs, rapports, etc.).
- Proposez des offres de parrainage à vos contacts existants.
- Ajoutez des contenus viraux à vos campagnes.



DÉFINITION DES OBJECTIFS POUR LES FÊTES DE FIN D'ANNÉE

Étape 1 : Évaluez vos résultats de ces derniers mois et de Noël dernier pour connaître les résultats auxquels vous pouvez vous attendre ainsi que vos axes d'amélioration.

- Analysez les statistiques de vos emails pour définir des références.
- Comparez différentes campagnes afin de déterminer la période et la fréquence idéales pour l'envoi de vos emails.

Étape 2 : Avant de retrousser vos manches et de créer votre campagne, définissez vos objectifs pour les fêtes de cette année.





CRÉATION DE LA CAMPAGNE

Étape 1 : Le moment est venu de concevoir vos emails. Veillez à créer de beaux emails cohérents à votre identité de marque, sans oublier les points suivants :

- Vos emails doivent être en responsive design.
- Respectez un bon ratio texte/images. Évitez les images volumineuses.
- Soignez la lisibilité de votre contenu, avec des CTA qui sautent aux yeux.
- Testez différents éléments de votre campagne (l'objet, le nom de l'expéditeur, les CTA, etc.) pour améliorer vos métriques.

Étape 2 : N'oubliez pas de tester vos emails avant de les envoyer !

- Assurez-vous que votre message s'affiche correctement sur différents appareils.
- Vérifiez l'affichage sur différents clients de messagerie.



STATISTIQUES DE PERFORMANCE

Étape 1 : Surveillez les performances de vos emails.

Voici quelques conseils pour la vérification de vos métriques :

- Gardez un œil sur vos statistiques email pour détecter toute anomalie.
- Comparez les campagnes pour déterminer la période et la fréquence idéale pour vos futurs envois.

Étape 2 : Après chaque envoi d'email, nettoyez vos listes de contacts pour une délivrabilité optimale.

- Éliminez les contacts ayant fait l'objet d'un blocage, d'un désabonnement ou d'un signalement de spam.

