



Les bases oubliées
d'un mailing efficace

 sg-autorepondeur.com

Ce livret vous est présenté par : www.autorepondeur.org/



Sommaire

1

Le mailing, les bases

2

Les 4 formes de mailing

3

Vos 2 objectifs

4

Les 4 points clés d'un mailing

5

Les 6 étapes principales

6

Les 4 aspects de la newsletter

7

Mesurer l'efficacité d'un mailing

8

Conclusion

Le mailing est un document commercial **personnalisé** qui va être envoyé dans le but d'**informer** et de **vendre**.

Les 4 formes de mailing

Papier

- Courrier postal
- Lettre remise en main propre

Email

- Newsletter
- Suivi personnalisé

Fax

- Envoi par fax

SMS MMS

- Envoi par le réseau de la téléphonie mobile

Vos 2 objectifs

Informez ET vendez

Répétez sans cesse le processus :
3 démarches d'information puis
une démarche de vente.

Informez

- En communiquant sur ce que votre prospect attend.
- En donnant de l'information de qualité en rapport avec la demande.
- En offrant des vidéos de formation.
- En proposant des sondages ou questionnaires de satisfaction pour mieux connaître votre public.
- En invitant à des événements.

Vendez

- En utilisant la méthode AIDA (attraction, intérêt, désir, action).
- En rendant votre offre irrésistible.
- En insistant sur la réalisation des rêves et objectifs de votre client.
- En ajoutant des garanties.
- En incluant des témoignages.
- En insistant sur vos points forts.
- En s'assurant de la satisfaction du suivi.

Les 4 points clés d'un mailing

La qualité du message

- Il doit **insister sur les avantages et les bénéfices** représentés POUR le client plutôt que de mettre en avant les caractéristiques de votre offre. Votre client doit se sentir concerné et voir ce qu'il peut en tirer LUI.
- Décrire vos caractéristiques en ajoutant des preuves vérifiables (chiffres, tests, sondages, statistiques, témoignages, etc).

La forme

- Soigner la **présentation**, l'**orthographe**, la **lisibilité** (paragraphes courts et aérés) et la **rédaction de l'objet**.
- Sans la forme, le fond n'a aucun intérêt.

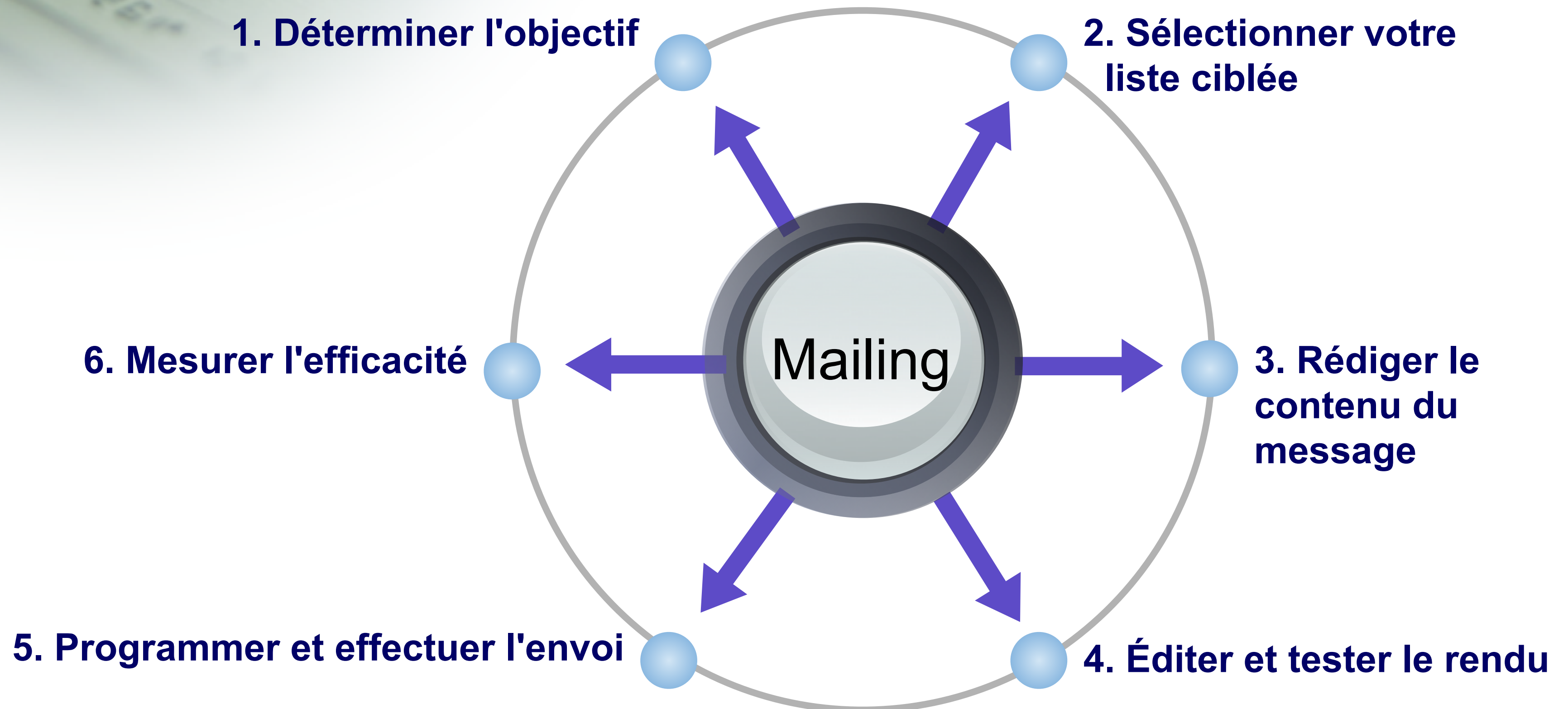
Le timing

- **Le bon produit au bon moment sur la bonne cible**. Respecter les saisonnalités et éviter les périodes de congés.
- Un mailing ne s'improvise pas, il faut le planifier.

La base de destinataires

- **Le meilleur fichier de contacts est le votre**, celui que vous aurez pris le soin d'enrichir et de mettre à jour au fil du temps. Il aura une grande valeur et une grande acuité.
- Restez très vigilant sur la location ou l'achat de fichiers car ils sont très utilisés, les destinataires sont très sollicités donc moins réceptifs à votre offre. Soyez très attentif à l'ancienneté car si le fichier à plus de 12 mois, il sera obsolète et contiendra de nombreux NPAI (adresses invalides).
- Privilégier un fichier plus petit, plus ciblé, basé sur la réactivité.

Les 6 étapes principales



Les 4 aspects de la newsletter

Une nouvelle information

- Un événement
- Une sortie de produit

Actualité du site ou blog

- Nouvelle rubrique
- Changement des conditions de ventes ou de vos tarifs
- Nouvelles fonctionnalités

Nouvelles publications

- Nouvel article
- Nouvel interview
- Nouveaux intervenants
- Éditorial d'information

Du contenu sur votre thématique

- Pour former et apprendre
- Pour motiver
- Pour raconter des histoires

Avec un auto-répondeur, vous créez une histoire une seule fois, composée de plusieurs newsletters, et à chaque fois qu'une personne s'inscrit, elle recevra votre séquence d'emails en temps et en heure, par rapport à sa date d'inscription et les échéances que vous aurez choisi.

Mesurer l'efficacité d'un mailing



Vente

En mesurant votre rentabilité financière ou retour sur investissement.
Quel est le coût de la campagne et quel est le chiffre d'affaire ou le nombre de ventes.



Information

En mesurant les taux de retours.
Combien de réponses ou de clics obtenus.

Conclusion

Le mailing est **incontournable** dans une entreprise et nécessite d'être maîtrisé.

L' e-mailing n'est plus un fardeau s'il est **automatisé** grâce à un service d'auto-répondeur professionnel et offrant une formation.

[30 jours offerts chez SG Autorepondeur, cliquez ici !](#)



À votre réussite !

 sg-autorepondeur.com

