

WEBINAIRE

Ma newsletter
me ramène un flot
de clients !

En ligne

24/10/ 2024

13h - 14h



Infos & inscriptions:
Les e-shops belges

Newsletter

Information +++ News +++ Information +++ News +++

o tem. Perae eum si-
stet atempe nestem-
quas exces namendi
us sit fugiatem latin-
lations equunt dolum
experum aut et volup-
dus, aut quodit audaers
qui disque estia ditas as
aecat volo molupturenis
os si te sam in nonsenest
vollentet earum quatus,
ent est a voluptiunt hari-
es aut quas et veniendus.
quae eum a digenihiti-
elit ut
doluptatum quam dolorro consequer volorit ut
audanderum vel etus et expedig nihicta esediae
molut porrorerchil exceptat ea voluptatust am
quod eossi tet volor repudist, aut el ipsae pa de
iducidest, in porrum quiam nimperia cum et im
consequidi coreped et ut provid estrupt atibus
mil id quia venda net explite inulliqui sapici-
is eveniet et, tem quiae ent velique porporepe
cuptati dolorios ipsanimet aboreperum et ea
qui di dolorer untecto toribus parum renisciis
invellam is et eture nusaperro maximen essimi,
odit eles ipsapit am rem endis et autende bita-
quae. Ucimusam, odi quist aspis dem vitassent,
autem. Namet harum, ea aut pa quatem et aut
volupta tentis quam venimol uptaquas commo-
lorum que et dit, estrumet rem in est, unt qui-
aris qui ipsaepariat et am qui solent et
cuspandicatem rem rerciur ma nons
as ad que niscius



Les e-shops belges - ASBL

- Plateforme 'annuaire' GRATUITE
- Formations et webinaires
- Chèques-cadeaux pour entreprises et particuliers
- Accompagnements personnalisés pour e-shops

=> Mise en avant des e-commerces belges



Infos pratiques WEBINAIRE

- Enregistrement et replay disponible sur le site
- Check list et support visuel envoyés par mail
- Formatrice: Théodora GREINDL
- E-commerce, digital marketing, intégration de l'IA

=> stratégies simples et efficaces pour développer son e-commerce



Objectifs du webinar:

**Mettre en place sa
newsletter de manière
efficace**



Envoyez-vous des newsletters?

a. jamais

b. quand j'y pense

c. oui, j'ai une stratégie bien établie



INDEX

1. Un outil puissant de conversion
2. Construire sa liste d'emails
3. Construire une newsletter qui convertit
4. Transformer les abonnés en clients
5. Outils pour optimiser votre newsletter



1. Un outil puissant de conversion

a. Rétention client et engagement direct

- Une newsletter permet de garder le contact **direct** avec votre audience
- **Aucune dépendance** des plateformes tierces, comme les réseaux sociaux (algorithmes limités)
- Une newsletter arrive **directement** dans la boîte de réception des abonnés.
- Le fait que les abonnés aient choisi **volontairement** de recevoir vos emails renforce leur intérêt pour vos produits ou services. (audience chaude)
- Votre liste d'emails vous **appartient** (the money is in the list)



1. Un outil puissant de conversion

b. Autorité et confiance

- Envoyer régulièrement une newsletter vous positionne comme une **autorité** dans votre domaine.
- Chaque email est une opportunité de montrer votre **expertise**
- Proposer des **solutions** à leurs problèmes.
- Offrir du **contenu de valeur**, sans être constamment dans une logique de vente, renforce la confiance de votre audience.
- Cette confiance est un facteur clé pour qu'un abonné devienne un client **fidèle**,
- Plus l'abonné aura l'impression que vous **comprenez** ses besoins, plus il sera enclin à acheter chez vous.



1. Un outil puissant de conversion

c. L'importance du long terme

- Une newsletter s'inscrit dans une stratégie à **long terme**
- Ce n'est pas un outil de conversion immédiate, mais plutôt un moyen de "nourrir" vos prospects avec du **contenu pertinent** et des offres bien ciblées.
- Avec le temps, vous transformez les prospects en clients fidèles, car ils s'habituent à vos **communications régulières** et à la valeur que vous leur apportez.
- Cette régularité permet aussi de créer un **lien émotionnel** avec votre audience, un facteur clé pour inciter à l'achat.
- Dans certains cas, il peut falloir **plusieurs mois** avant qu'un abonné effectue un premier achat,



2. Construire sa liste d'emails

a. Utiliser des lead magnets

- Un lead magnet est une offre gratuite ou un **contenu exclusif** que vous proposez en échange de l'adresse email d'un visiteur.
- Il peut s'agir d'un ebook, d'un guide pratique, d'un webinar, d'un essai gratuit ou même d'une **réduction** sur un premier achat.
- Le lead magnet doit être directement lié à votre **domaine** d'activité et apporter une réelle valeur à votre audience.
- L'idée est de proposer quelque chose qui incite suffisamment les visiteurs pour qu'ils soient prêts à partager leurs informations personnelles. Par exemple, un site de e-commerce pourrait offrir une **réduction de 10%** sur la première commande



2. Construire sa liste d'emails

[Accueil](#) [Formation](#) [Boutique](#) [Blog](#) [Qui suis-je?](#) [Contact](#) [Travailler avec moi](#) [Mon matériel](#) [Mon livre](#)

Téléchargez le livret de recettes pour commencer la lactofermentation

[Je veux le livret de recettes gratuit](#)

News

+++ Information +++ News +++ Inf

as seque voloresto tem. Perae eum si-
ut explandent eostet atempe nestem-
vit fuga. Tioremquas exces namendi
olab il eriamendus sit fugiatem latin-
nsedi re is im lations equunt dolum
o ipsus seri to experum aut et volup-
o volendi geniendus, aut quodit audaers
nime aut alis ea qui disque estia ditas as
mod eostias ipsaecat volo molupturenis
t apid ut doluptios si te sam in nonsenest
m idus, occum vollentet earum quatus,
s que ommolescient est a voluptiunt hari-

doluptatum quam dolorro conseque v
audanderum vel etus et expedig nihict
molut porrorerchil exceptat ea volupt
quod eossi tet volor repudist, aut el ip
iducidest, in porrum quiam nimperia
consequidi coreped et ut provid est
mil id quia venda net explite inull
is eveniet et, tem quiae ent velique
cuptati dolorios ipsanimet aboreperum et ea
qui di dolorer untecto toribus parum renisciis
invellam is et eture nusaperro maximen essimi,
odit eles ipsapit am rem endis et autende bita-
quae. Ucimusam, odi quist aspis dem vitassent,
autem. Namet harum, ea aut pa quatem et aut
volupta tentis quam venimol uptaquas commo-
lorum que et dit, estrumet rem in est, unt qui-
laris qui ipsaepierit et am qui solent et

ipsam
Aditia nitia dol
sam conseraten
aec tusapiciis v
volorrorro bla
faceria pore d
lamet, nossec
consequo vol
gitae es suno
ut re, nisci b
cusandicate





2. Construire sa liste d'emails

CUSTOMEFY X SAKI PARTY

À l'approche de la rentrée scolaire, qui n'a pas rêvé de retrouver toutes les astuces pour une année scolaire zen et relax, rassemblées dans un seul et même guide?

Nous l'avons fait pour vous! Plein de bonnes adresses pour passer de beaux moments en famille tout au long de l'année et arriver en juin avec le sourire 😊

40 PAGES POUR UNE RENTRÉE SCOLAIRE SANS STRESS

Vous êtes parents et vous rêvez d'une année scolaire zen et relax? Ce guide vous donne des trucs et astuces pour arriver en juin avec le sourire!

Congés pédagogiques
8 JOURS pour une rentrée inoubliable!

- 01 WALIDI
- 02 PARI DAIZA

www.customefy.fr

RECEVEZ NOTRE NOUVEAU GUIDE POUR TOUS LES PARENTS!

40 pages pour une rentrée sans stress!

& Inscrivez-vous à la Newsletter de Customefy et de Saki Party pour ne manquer aucune bonne surprise!

Bons plans garantis 😊

Votre prénom*

Votre adresse mail*

Je m'abonne

2. Construire sa liste d'emails



The screenshot displays the website for Camille Belgian Creation. At the top, the navigation menu includes 'ESHOP', 'LE CALENDRIER DE L'AVENT', 'LA CRÉATRICE', 'BLOG', and 'CONTACT'. A central banner encourages users to join social media for updates, with a 'JE M'ABONNE' button. Below this, four service guarantees are listed: 'PAIEMENT SÉCURISÉ' (secure payment), 'LIVRAISON OFFERTE' (free shipping), 'SATISFAIT OU REMBOURSÉ' (satisfaction or refund), and 'NEWSLETTER' (10% discount). The footer contains the company logo, core values (Audace, Authenticity, Elegance), an 'AIDE' section, and contact information for 'L'ATELIER'. A newsletter sign-up form is overlaid on the right, featuring a 'Recevez un code de réduction de 10% par mail' offer and a 'Je m'abonne !' button.

CAMILLE
belgian creation

ESHOP | LE CALENDRIER DE L'AVENT | LA CRÉATRICE | BLOG | CONTACT

REJOIGNEZ-NOUS SUR LES RESEaux POUR CONNAITRE TOUTES LES NOUVEAUTÉS ET TENDANCES.

JE M'ABONNE

PAIEMENT SÉCURISÉ
Carte de crédit / Bancontact

LIVRAISON OFFERTE
dès 150€ d'achats en Belgique et France
Métropolitaine

SATISFAIT OU REMBOURSÉ
échange/remboursement si votre commande
ne vous plaît pas

NEWSLETTER
Recevez par mail un
réduction lors d

**Recevez un code de
réduction de 10% par
mail**
en vous abonnant à notre newsletter !

CAMILLE
belgian creation

AUDACE | AUTHENTICITY | ELEGANCE |

AIDE
Valeurs
Qualité
Entretien
Livraisons et retours
Garantie et Réparation

L'ATELIER
est ouvert sur rendez-vous le
lundi, mardi & jeudi
Fermé le mercredi, vendredi &
week-end
+32 493 68 69 27 (9h00 – 16h30)
info@camillebelgiancreation.be

SUIVEZ-NOUS

Prénom
Adresse mail
Je m'abonne !



2. Construire sa liste d'emails

Chat GPT:

**Je gère un e-shop de chaussures pour enfants,
donne-moi 5 idées de lead magnets à mettre en
place pour attirer les abonnés à ma newsletter**



2. Construire sa liste d'emails

idées adaptées à ton activité pour inciter les visiteurs à s'inscrire :

1. Guide des Tailles et Conseils pour Bien Choisir des Chaussures

Propose un ebook gratuit ou un guide PDF sur "Comment bien choisir les chaussures pour enfants selon l'âge et la morphologie". Les parents cherchent souvent des conseils pour savoir quelle taille et quel type de chaussure acheter. En échange de leur adresse e-mail, ils peuvent télécharger ce guide très utile.

2. Réduction sur la Première Commande

Offre un code promo (par exemple, -10 % ou -15 %) sur leur première commande s'ils s'inscrivent à ta newsletter. Ce type d'offre est un classique mais fonctionne bien car il motive les visiteurs à passer à l'achat tout en rejoignant ta liste.

3. Quiz "Quel Style de Chaussure Est Fait pour Ton Enfant ?"

Crée un quiz interactif où les parents répondent à quelques questions sur les besoins et le style de leur enfant (par exemple, chaussures pour la marche, chaussures pour le sport, etc.). À la fin, ils doivent s'inscrire pour obtenir leurs résultats et des recommandations personnalisées.

4. Checklist des Essentiels de la Rentrée

Propose une checklist téléchargeable des indispensables pour la rentrée scolaire, y compris des conseils sur les types de chaussures nécessaires selon les activités (sport, école, sorties). C'est particulièrement pertinent pour les parents en période de rentrée ou de changement de saison.

5. Accès Anticipé aux Nouvelles Collections

Promets aux abonnés de ta newsletter un accès anticipé aux nouvelles collections ou aux ventes privées. Les parents adorent l'idée de découvrir les nouveautés avant tout le monde, surtout pour être sûrs de trouver la bonne taille ou les modèles les plus populaires.



2. Construire sa liste d'emails

b. Créer des formulaires d'inscription optimisés

- Le formulaire d'inscription à votre newsletter doit être **simple**, rapide à remplir et bien visible sur votre site.
- Il peut se trouver sur votre page d'accueil, dans le footer, sur les **pages** de blog, ou encore sous forme de pop-up.
- Optimisez ce formulaire en **limitant** le nombre de champs à remplir (prénom et email suffisent souvent pour commencer).
- L'appel à l'action (**CTA**) de ce formulaire doit également être attractif. (évitez "S'inscrire à la newsletter" et préférez "Recevez nos astuces exclusives" ou "Bénéficiez de nos offres réservées aux abonnés")
- De plus, l'ajout d'un **aperçu** du type de contenu que vous envoyez (conseils, promotions, etc.) peut renforcer l'intérêt.



2. Construire sa liste d'emails

Abonnez-vous à notre newsletter et recevez une petite surprise ...

« * » indique les champs nécessaires

Votre prénom *

Votre adresse mail *

Une fois votre commande validée, nous vous redirigerons vers une page dans laquelle vous pourrez finaliser les étapes suivantes de manière sécurisée.

Carte de crédit/débit

Virement bancaire

PayPal

Vous aimez les surprises (les bonnes évidemment) ? Alors vous aimerez notre newsletter. Abonnez-vous en cochant la case ci-contre.

Vos données personnelles seront utilisées pour le traitement de votre commande, vous accompagner au cours de votre visite du site web, et pour d'autres raisons décrites dans notre [politique de confidentialité](#).

J'ai lu et j'accepte les [conditions générales](#) *



2. Construire sa liste d'emails

c. Organiser des événements ou concours

- Les **événements** en ligne (webinaires, ateliers, challenges) ou les concours sont d'excellents moyens pour attirer des abonnés intéressés.
- Par exemple, vous pouvez organiser un **concours** où l'inscription à la newsletter est une condition pour participer, avec à la clé un prix attractif lié à votre activité.
- Lors d'événements comme les webinaires, c'est l'occasion parfaite pour proposer aux participants de rejoindre votre liste d'emails, surtout si vous leur proposez un contenu **additionnel** après l'événement (par exemple, les slides du webinaire ou des bonus).



3. Construire une newsletter qui convertit

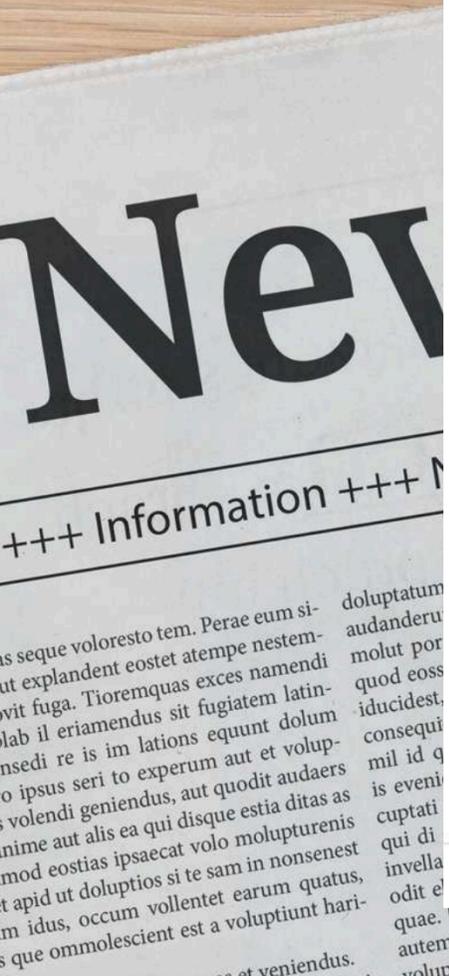
a. Segmentation de l'audience

- Tous vos abonnés n'ont pas les mêmes besoins ou intérêts, c'est pourquoi il est essentiel de **segmenter** votre liste en fonction de critères spécifiques (par exemple, comportement d'achat, intérêts déclarés, emplacement géographique, etc.).
- Cela vous permet d'envoyer des messages plus **pertinents** à chaque segment, ce qui augmente considérablement les chances de conversion.
- Par exemple, vous pouvez envoyer des offres spéciales aux clients réguliers, des conseils d'experts à ceux qui sont en phase de réflexion, ou des emails de réengagement aux abonnés inactifs.
- Une bonne segmentation assure que votre audience reçoit un contenu qui résonne vraiment avec eux, **renforçant** ainsi l'engagement.



3. Construire une newsletter qui convertit

a. Segmentation de l'audience

A screenshot of the Mailchimp 'Tags' management interface. The interface shows a list of tags with their creation dates and options to view or delete them. The 'Audience' menu is open on the left side of the screen.

Search Mailchimp

Live expert help

Create tag

Tag	Created date	View
<input type="checkbox"/> guide-rentree-2024	14 August 2024	View
<input type="checkbox"/> news-cust-2024	7 March 2024	View
<input type="checkbox"/> achat_eshop_2024	7 March 2024	View
<input type="checkbox"/> challenge	5 October 2023	View
<input type="checkbox"/> Welcome_pochette_news_sent	22 July 2022	View
<input type="checkbox"/> page-instagram	19 May 2022	View
<input type="checkbox"/> bienvenue_pochette	16 March 2022	View
<input type="checkbox"/> Bienvenue	16 March 2022	View
<input type="checkbox"/> Lost abandoned cart	Created date	View

Navigation menu (left): Create, Home, Campaigns, Automations, Audience, Tags, Segments, Surveys, Subscriber preferences.



3. Construire une newsletter qui convertit



Welcome_pochette_news_sent	achat_eshop_2024	Subscribed	51,49 €	1	Customefy
achat_eshop_2024		Non-subscribed	89,34 €	2	Customefy
Welcome_pochette_news_sent	achat_eshop_2024	Subscribed	97,44 €	1	Customefy

+++ Information +++ News +++

sequo voloresto tem. Perae eum si-
ut explandent eostet atempe nestem-
vit fuga. Tioremquas exces namendi
lab il eriamendus sit fugiatem latin-
nsedi re is im lations equunt dolum
o ipsus seri to experum aut et volup-
volendi geniendus, aut quodit audaers
nime aut alis ea qui disque estia ditas as
mod eostias ipsaecat volo molupturenis
t apid ut doluptios si te sam in nonsenest
m idus, occum vollentet earum quatus,
que ommolescient est a voluptiunt hari-

doluptatum quam dolorro consequo volorit ut
audanderum vel etus et expedig nihicta esediae
molut porrorerchil exceptat ea voluptatust am
quod eossi tet volor repudist, aut el ipsae pa de
iducidest, in porrum quiam nimperia cum et im
consequidi coreped et ut provid estrupt atibus
mil id quia venda net explite inulliqui sapici-
is eveniet et, tem quiae ent velique porporepe
cuptati dolorios ipsanimet aboreperum et ea
qui di dolorer untecto toribus parum renisciis
invellam is et eture nusaperro maximen essimi,
odit eles ipsapit am rem endis et autende bita-
quae. Ucimusam, odi quist aspis dem vitassent,
autem. Namet harum, ea aut pa quatem et aut
volupta tentis quam venimol uptaquas commo-
lorum que et dit, estrumet rem in est, unt qui-
laris qui ipsaepariat et am qui solent et

impore iuscitia quis
et es a vereper ume
dunt velessimus, ut
que officii ut id ut a
nobiti inimoluptat
orum auda ero ve
nim aximinctis se
molupta taturio
ipsam, consequi
Aditia nitia dol
sam conseraten
aec tusapiciis v
volorrorro bla
faceria pore d
lamet, nossec
consequo vol
gitae es suno
ut re, nisci b
cusandicate



3. Construire une newsletter qui convertit

b. Rédaction d'un contenu à valeur ajoutée

- Le contenu est roi dans une newsletter. Il ne s'agit pas seulement de parler de vos produits ou services, mais de proposer du contenu utile, **inspirant** ou éducatif pour vos abonnés.
- La valeur ajoutée peut prendre la forme de conseils pratiques, de guides, d'études de cas, ou d'actualités pertinentes dans votre secteur.
- Un bon **titre** d'email doit captiver l'attention dès le premier coup d'œil, et le corps du message doit être clair, concis et pertinent.
- L'objectif est d'apporter une réelle **valeur** à chaque email pour que les abonnés attendent vos messages avec impatience.



3. Construire une newsletter qui convertit

- Theodora | Customefy** 4/10/23 >
La trousse de toilette OFFERTE: Profitez-en! 🎁

- Theodora | Customefy** 4/10/23 >
[Test] La trousse de toilette OFFERTE: Profitez-en!...

- Theodora | Customefy** 3/10/23 >
[Test] La trousse de toilette OFFERTE: Profitez-en!...

- Theodora | Customefy** 20/09/23 >
On se voit demain? 🛍️

- Theodora | Customefy** 20/09/23 >
[Test] On se voit demain? 🛍️

- Theodora | Customefy** 8/09/23 >
La Collab: Mustela x Customefy 🎁

- Theodora | Customefy** 8/09/23 >
[Test] La Collab: Mustela x Customefy 🎁

- Theodora | Customefy** 31/08/23 >
OUTLET à -50% 🤑 le retour!

3. Construire une newsletter qui convertit



Customefy
PERSONNALISE TON SAC

Hello !

Vous avez été des centaines à télécharger notre MAXI guide *40 pages pour une année scolaire réussie! C'est juste énorme! Mille mercis pour votre enthousiasme, j'espère de tout coeur que toutes ces idées vous feront passer des moments inoubliables en famille :)

Pour tous les parents qui sont à la veille de la rentrée, on vous souhaite une excellente journée demain! Que ce soit votre première rentrée scolaire, celle où on sort les maillots, ou la 52^{ème}, celle où on est relégué au fameux "non, me dépose pas devant l'école, c'est la gêne", ça nous fait toujours un petit quelque chose de voir son enfant grandir, évoluer, apprendre, s'émerveiller, retrouver ses copains (et s'en faire des nouveaux :)

CADEAU:

Et pour lancer l'année, on a activé le code **SCHOOL2024** qui donne 10% sur tout le site (valable jusqu'au 27/08 inclus)

Bonne rentrée à tous!

Théodora pour Customefy

[Je découvre la sélection!](#)



Le sac à pique-nique isotherme

Trop pratique pour transporter son pique-nique, quelque soit le temps, ce petit sac maintient une température idéale jusqu'à la pause de midi!

Disponible en 4 coloris: bleu marine, rose, bleu clair et militaire, on le personnalise à souhait :)

Bon appétit!

[Je file voir ça!](#)

3. Construire une newsletter qui convertit



ChatGPT 4o Share IN

Cependant, si le sol est froid ou rugueux, optez pour des chaussons souples qui protègent les pieds sans restreindre leur liberté de mouvement.

2. Le bon moment pour choisir la première paire de chaussures

Dès que votre bébé commence à marcher de manière plus stable, à l'intérieur comme à l'extérieur

Je gère une marque de chaussures pour enfants et j'envoie une newsletter mensuelle. Donne-moi 10 idées de contenu qui incitent à ouvrir le mail et cliquer. Pour chaque idée, donne moi l'objet du mail et l'idée de contenu.

Voici 10 idées de contenu pour une newsletter mensuelle qui inciteront les parents à ouvrir l'e-mail et à cliquer pour en savoir plus. Chaque idée est accompagnée d'un objet de mail accrocheur et d'une idée de contenu engageante.

1. Objet : "Découvrez les chaussures parfaites pour les premiers pas de votre enfant !"

Message ChatGPT

3. Construire une newsletter qui convertit

4. **Objet :** "5 conseils pour prolonger la durée de vie des chaussures de vos enfants"

- **Contenu :** Un article de blog sur les meilleures pratiques pour entretenir les chaussures d'enfants et les garder en bon état plus longtemps, avec un lien vers des produits d'entretien ou des modèles robustes.

5. **Objet :** "Prêt pour l'hiver ? Découvrez nos chaussures imperméables pour enfants !"

- **Contenu :** Présentez une sélection de chaussures d'hiver imperméables et confortables, parfaites pour les jeux extérieurs. Offrez un code de réduction pour inciter les parents à préparer l'hiver.

6. **Objet :** "Nouveautés en édition limitée : Ne manquez pas nos modèles exclusifs !"

- **Contenu :** Annoncez des modèles en édition limitée ou des chaussures personnalisées. Proposez un accès anticipé ou une offre spéciale pour les abonnés à la newsletter.

7. **Objet :** "3 astuces pour choisir la chaussure parfaite selon l'âge de votre enfant"

Message ChatGPT

ChatGPT can make mistakes. Check important info.

10. **Objet :** "Flash promo de 48h : -20% sur toutes nos chaussures d'été !"

- **Contenu :** Un e-mail promotionnel avec une offre limitée dans le temps pour encourager l'achat rapide, mettant en avant vos modèles de chaussures d'été.

Ces idées allient contenu informatif, visuel, et promotionnel, tout en apportant de la valeur ajoutée à vos abonnés. Cela renforce leur engagement et encourage l'achat tout en stimulant le taux d'ouverture et de clic.

Je gère une boutique en ligne de bijoux en argent 925 et je dois composer 52 posts pour les réseaux sociaux. Donne-moi 10 idées de posts différents (style témoignages clients, etc) que je peux décliner pour ma communication sur les réseaux sociaux



Voici 10 idées de posts différents que vous pouvez décliner pour composer vos 52 publications sur les réseaux sociaux pour votre boutique de bijoux en argent 925. Ces idées sont variées et permettent de maintenir l'engagement de votre communauté tout au long de l'année.

1. **Témoignage client avec photo**

- **Idee :** Partagez des témoignages réels de clients satisfaits, accompagnés d'une photo portant vos bijoux. Les témoignages apportent de la crédibilité et renforcent la confiance.

Message ChatGPT

ChatGPT can make mistakes. Check important info.



3. Construire une newsletter qui convertit

c. Fréquence et consistance

- La **fréquence** d'envoi de vos emails doit trouver un juste équilibre : ni trop rare, pour éviter que vos abonnés vous oublient, ni trop fréquente, pour ne pas paraître intrusif.
- Il n'y a pas de règle fixe, mais l'important est d'être **constant** dans vos envois. Une fréquence régulière, que ce soit hebdomadaire, bi-hebdomadaire ou mensuelle, aide à ancrer votre marque dans l'esprit des abonnés.
- De plus, la consistance dans la qualité et le ton de vos emails permet de créer une **familiarité** et une confiance accrue avec votre audience.



3. Construire une newsletter qui convertit

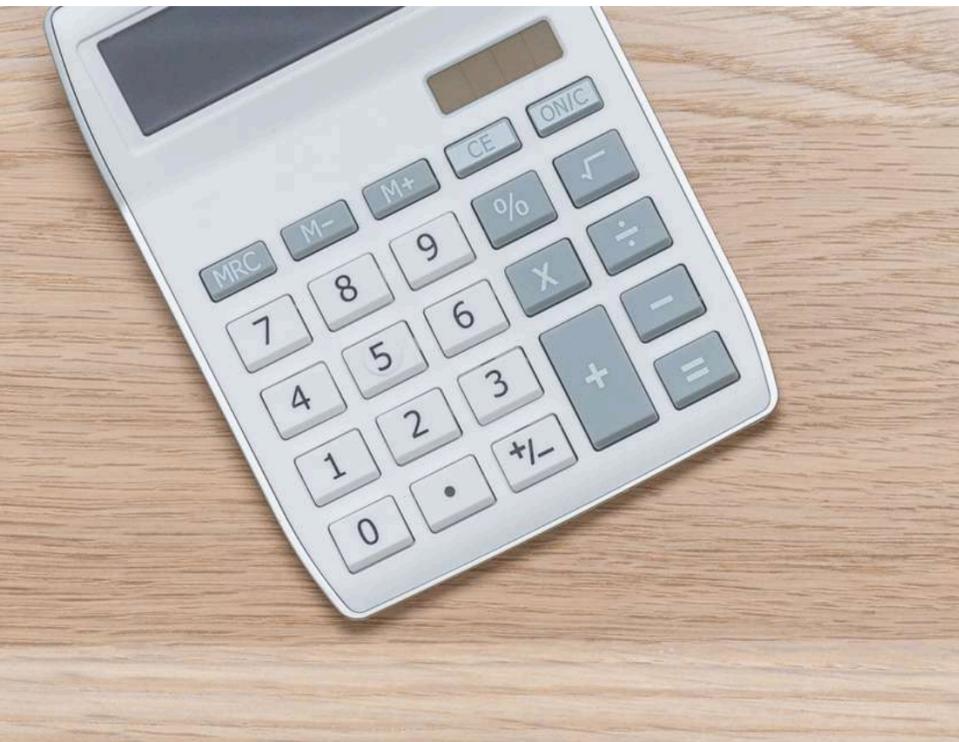
-  **Etiquettes Gratuites** Sent
Regular · HappyNewsletter Customefy
Sent Wed, 9 August 2023 19:30 to 3K recipients by you.
Edited Wed, 9 August 2023 19:09 by you
-  **Sacs à linge** Sent
Regular · HappyNewsletter Customefy
Sent Wed, 26 July 2023 8:00 to 3K recipients by you.
Edited Sun, 23 July 2023 9:28 by you
-  **T-shirts juillet** Sent
Regular · HappyNewsletter Customefy
Sent Thu, 13 July 2023 8:00 to 3K recipients by you.
Edited Thu, 13 July 2023 0:37 by you
-  **Cadeaux pros - last call** Sent
Regular · HappyNewsletter Customefy
Sent Sun, 25 June 2023 20:00 to 3K recipients by you.
Edited Sun, 25 June 2023 10:42 by you



4. Transformer les abonnés en clients

a. L'art du Call to Action (CTA)

- Le **CTA** est l'élément clé qui transforme un simple lecteur en client potentiel. Chaque newsletter doit inclure un CTA clair, visible et convaincant.
- Il peut s'agir d'un **bouton** "Acheter maintenant", "Télécharger", "Réserver", ou d'un lien vers une page d'atterrissage dédiée.
- Un bon CTA repose sur la **simplicité** et la clarté : les abonnés doivent immédiatement comprendre ce qu'ils vont obtenir s'ils cliquent.
- De plus, le CTA doit être bien contextualisé dans le message : après avoir apporté de la valeur ajoutée, vous devez **inviter** vos lecteurs à passer à l'action.



4. Transformer les abonnés en clients

a. L'art du Call to Action (CTA)

Il existe en 5 coloris: bleu marine, olive, rose fushia, bleu clair et rose clair, le plus difficile sera de choisir!

Je choisis le sac à dos pour la rentrée!

Donne-moi 10 idées de boutons CTA dans une newsletter

Voici 10 idées de boutons Call to Action (CTA) percutants pour une newsletter :

1. "Découvrir notre offre exclusive"
Idéal pour proposer une promotion ou une offre réservée aux abonnés.
2. "Téléchargez votre guide gratuit"
Utilisé pour inciter les abonnés à obtenir un lead magnet (ebook, guide, etc.).
3. "Obtenez 10% de réduction maintenant"
Parfait pour une réduction immédiate sur un produit ou un service.
4. "Voir les nouveautés"
Convient pour présenter de nouveaux produits ou services récemment ajoutés.
5. "Réservez votre place aujourd'hui"
Efficace pour promouvoir des événements, webinaires ou ateliers.
6. "Profitez de l'offre limitée"
Crée un sentiment d'urgence pour une promotion ou un produit disponible pour une période limitée.
7. "Démarrer votre essai gratuit"
Idéal pour des services qui offrent une période d'essai gratuite avant l'engagement.
8. "Lire l'article complet"
Encourage les abonnés à consulter du contenu de blog ou des études de cas en ligne.
9. "Ajouter au panier"
Utilisé dans les newsletters e-commerce pour guider directement vers l'achat d'un produit.

Message ChatGPT



4. Transformer les abonnés en clients

b. Offres exclusives et promotions

- Les abonnés à votre newsletter aiment se sentir **privilégiés**. Proposez-leur des offres exclusives qu'ils ne trouveront nulle part ailleurs.
- Cela peut être un code de réduction réservé aux abonnés, une offre limitée dans le temps ou un accès anticipé à un nouveau produit ou service.
- Ces types d'offres incitent à l'achat, car elles jouent sur le sentiment **d'urgence** et l'aspect **exclusif**, deux puissants leviers psychologiques.
- En récompensant vos abonnés avec des avantages qu'ils ne peuvent obtenir autrement, vous augmentez vos chances de **conversion**.



4. Transformer les abonnés en clients

c. L'entonnoir de conversion par l'email

- Le concept de l'entonnoir de conversion par email repose sur une série d'emails envoyés **automatiquement**, en fonction des actions des abonnés ou de leur place dans l'entonnoir de vente.
- Par exemple, un nouvel abonné pourrait d'abord recevoir une série d'emails de **bienvenue** pour le familiariser avec vos produits/services, suivie d'un email contenant une offre spéciale.
- Au fil du temps, l'abonné est guidé progressivement à travers différentes étapes : découverte, considération, puis **décision** d'achat. Grâce à l'automatisation, vous pouvez personnaliser les messages en fonction du comportement de l'utilisateur, augmentant ainsi les chances de conversion.



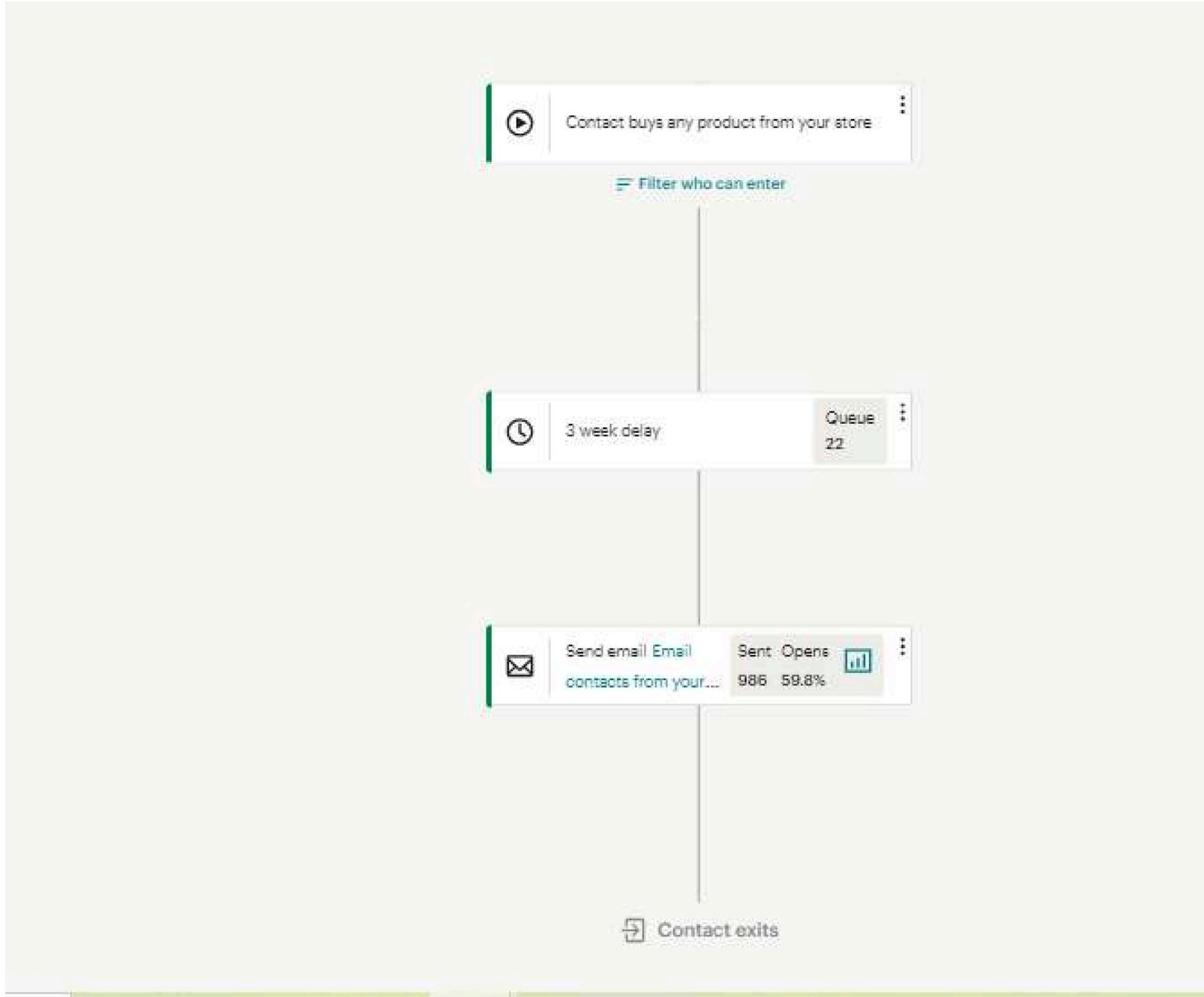
4. Transformer les abonnés en clients

My Journeys Build from scratch

Draft since 22 July 2022	Not activated yet			Finish Setup
Second mail de bienvenue 4 jours après bienvenue pochette				
Active since 19 January 2024	Started	In Progress	Completed	View Report
250 euros d'achat = un bon de 25 euros	265	0	170	
Active since 19 December 2023	Started	In Progress	Completed	View Report
Panier abandonné	691	0	687	
Active since 19 January 2024	Started	In Progress	Completed	View Report
10% pendant 5 jours (4 semaines après achat)	2,884	41	980	
Active since 19 December 2023	Started	In Progress	Completed	View Report
So happy ou bof bof (feedback 3 semaines après achat)	2,884	18	983	
Active since 19 December 2023	Started	In Progress	Completed	View Report
Happy Birthday	145	0	136	
Active since 19 January 2024	Started	In Progress	Completed	View Report
Bienvenue - après tag bienvenue pochette	5,483	0	3,011	



4. Transformer les abonnés en clients





4. Transformer les abonnés en clients

1. Les 3 étapes simples pour transformer les abonnés en clients

Customefy

10/03/23 [➔](#)

Oups vous avez oublié quelque chose ...

Customefy

22/06/22 [➔](#)



5. Outils pour optimiser votre newsletter

a. Outils d'email marketing

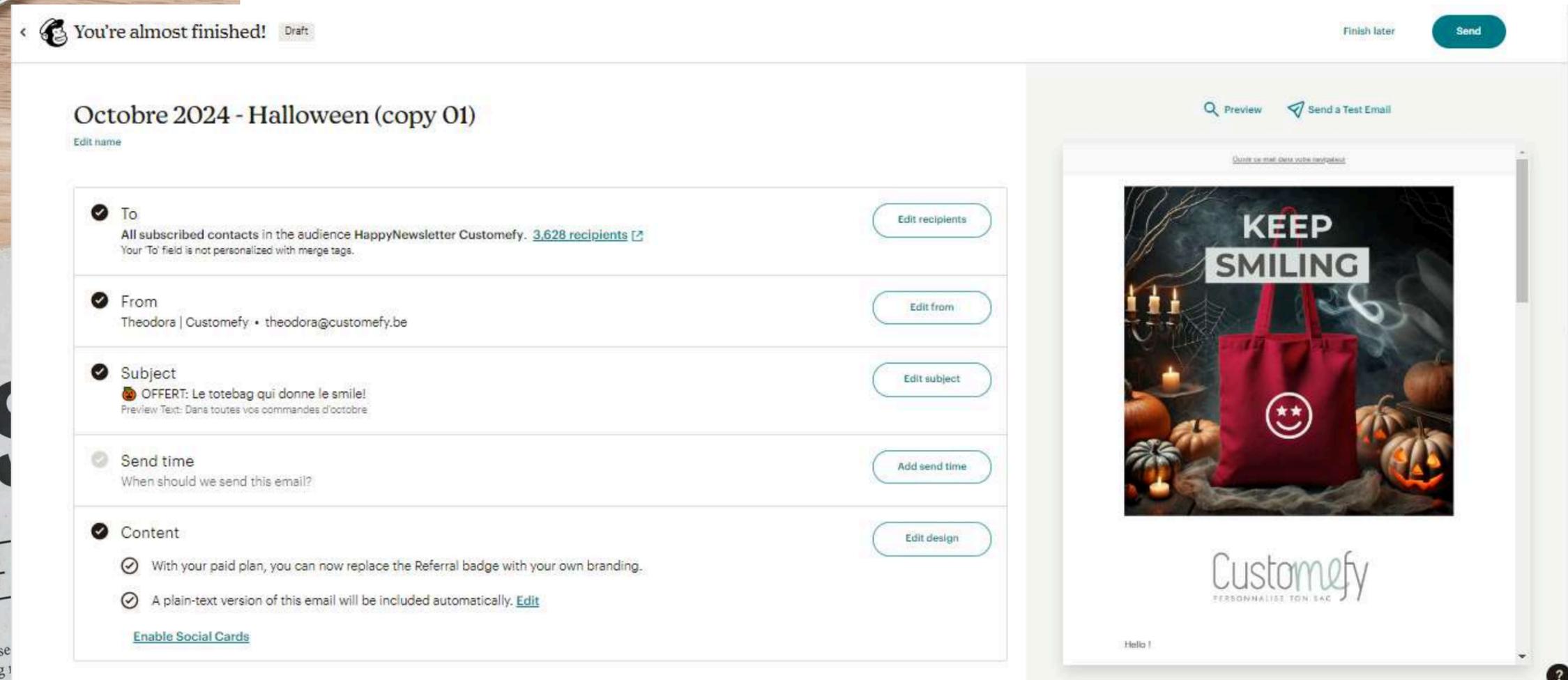
- Il existe plusieurs outils pour gérer vos campagnes d' emailing. Les plus populaires incluent **Mailchimp**, Sendinblue, ConvertKit ou ActiveCampaign.
- Ces outils permettent de **segmenter** votre audience, **d'automatiser** l'envoi des emails, de personnaliser le contenu en fonction des abonnés, et de suivre les **performances**.
- Ils proposent également des fonctionnalités de tests A/B pour comparer différentes versions d'un même email et identifier celle qui fonctionne le mieux.

5. Outils pour optimiser votre newsletter



The screenshot shows the Mailchimp dashboard. At the top left is the Mailchimp logo. To its right is a search bar labeled 'Search Mailchimp'. Below the logo is a 'Create' button with a pencil icon. A navigation menu on the left lists: Home, Campaigns, Automations, Overview, All journeys, Pre-built journeys, Transactional email, Audience, Analytics, Website, Content, and Integrations. The main content area is titled 'Home' and features a 'Last synced today at 23:38' notification. Below this are 'Quick actions' with 'Create email' and 'Import contacts' buttons. The 'Email performance' section shows a comparison to the last 7 days with tabs for 7 days, 30 days, and 60 days. It displays four metrics: Click rate (0.00%), Open rate (0.00%), Orders (0), and Order rate (0.00%). At the bottom, there are links for 'Audience', 'See audience analytics', and 'Recent campaign performance'.

5. Outils pour optimiser votre newsletter



You're almost finished! Draft

October 2024 - Halloween (copy 01)
Edit name

- To**
All subscribed contacts in the audience HappyNewsletter Customefy. [3,628 recipients](#)
Your 'To' field is not personalized with merge tags. [Edit recipients](#)
- From**
Theodora | Customefy • theodora@customefy.be [Edit from](#)
- Subject**
🎃 OFFERT: Le totebag qui donne le smile!
Preview Text: Dans toutes vos commandes d'octobre [Edit subject](#)
- Send time**
When should we send this email? [Add send time](#)
- Content**
 - With your paid plan, you can now replace the Referral badge with your own branding.
 - A plain-text version of this email will be included automatically. [Edit](#)[Enable Social Cards](#) [Edit design](#)

Preview [Send a Test Email](#)

KEEP SMILING

Customefy
PERSONNALISE TON SAC

Hello !



5. Outils pour optimiser votre newsletter

b. Suivi des performances

- Pour évaluer l'efficacité de votre newsletter, vous devez suivre plusieurs **indicateurs** clés :
 - le taux **d'ouverture** (pour mesurer l'attractivité de vos titres d'email),
 - le taux de **clics** (pour voir combien de personnes ont interagi avec vos CTA),
 - le taux de **conversion** (combien d'abonnés sont devenus des clients),
 - le taux de **désabonnement** (un signal qu'il faut peut-être ajuster votre contenu ou votre fréquence d'envoi).
- Ces métriques vous permettent d'identifier les points à améliorer et **d'affiner** votre stratégie d'emailing.



5. Outils pour optimiser votre newsletter

38.4%	1.3%
Opens	Clicks

38.5%	2.0%
Opens	Clicks

38.3%	3.6%
Opens	Clicks



5. Outils pour optimiser votre newsletter



TAUX D'OUVERTURE	COMBIEN D'ABONNÉS OUVRONT LA NEWSLETTER	ENTRE 15 % ET 25 %	
TAUX DE CLICS	COMBIEN D'ABONNÉS CLIQUENT SUR UN LIEN	ENTRE 2% ET 5%	



5. Outils pour optimiser votre newsletter

c. Optimisation continue

- **L'amélioration** de vos campagnes email est un processus permanent. En analysant régulièrement vos résultats, vous pouvez ajuster vos contenus, vos CTA, et même la structure de vos emails.
- **Expérimenter** différentes approches et comprendre ce qui fonctionne le mieux avec votre audience. Par exemple, tester des titres plus engageants, des offres différentes, ou encore des visuels variés.
- Cette approche basée sur les données vous permettra d'améliorer progressivement les résultats de votre newsletter et de **maximiser** vos conversions.



Notre partenaire

Partena
PROFESSIONAL

Si vous êtes indépendant.e

Si vous souhaitez engager

=> accompagnement sur-mesure



Et maintenant?

Check list par mail

Avis Google

Offre d'accompagnements personnalisés

Videos et checklist sur le site

07/11: J'établis une stratégie SEO efficace grâce à l'IA



Chercher un e-shop

ACCOMPAGNER NOS BOUTIQUES EN LIGNE BELGES

E-SHOPS COMMUNITY

Vous êtes un entrepreneur belge dans le secteur du e-commerce ? Alors rejoignez notre communauté d'e-shops, qui rassemble les e-shops professionnels autour d'une solide expertise.

*L'enregistrement de votre boutique en ligne ne requiert aucune obligation d'achat ou d'adhésion payante.

[JOIN THE COMMUNITY](#)





- TRAINING
- AUDIT & COACHING
- SERVICES
- VISIBILITY
- EVENTS

TRAINING

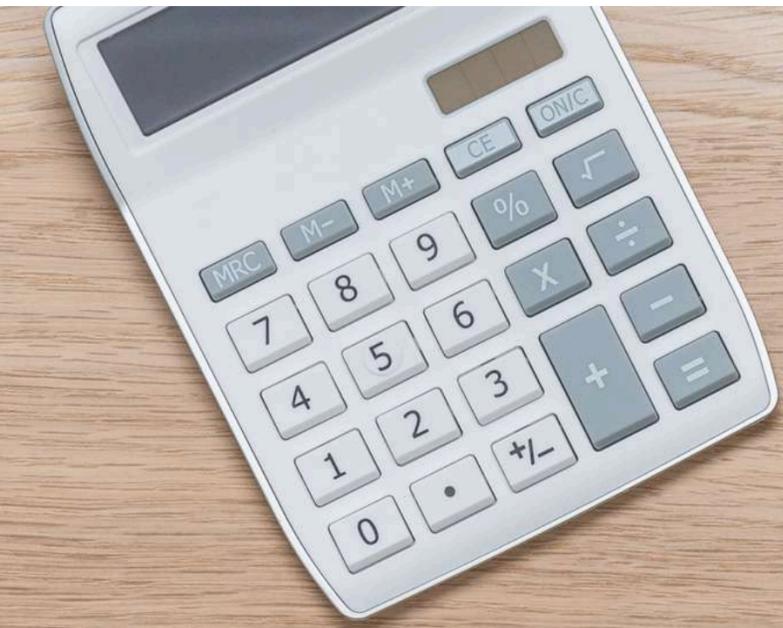
- Mon plan d'action 'Mon e-shop' ▶
- Je commence mon blog ▶
- Je crée ma stratégie de contenu ▶
- J'améliore mon expérience client ▶
- Ma newsletter: je m'y mets enfin ! ▶
- J'optimise mon SEO ▶
- Je développe mes réseaux sociaux ▶



AUDIT & COACHING

Audit & Coaching: Mon e-shop ▶

Format de l'accompagnement	1 session de 1h30
Prix	150€ HTVA



Newsle

+++ Information +++ News +++ Information +++

as seque voloresto tem. Perae eum si-
ut explandent eostet atempe nestem-
vit fuga. Tioremquas exces namendi
lab il eriamendus sit fugiatem latin-
nsedi re is im lations equunt dolum
o ipsus seri to experum aut et volup-
volendi geniendus, aut quodit audaers
anime aut alis ea qui disque estia ditas as
mod eostias ipsaecat volo molupturenis
t apid ut doluptios si te sam in nonsenest
m idus, occum vollentet earum quatus,
s que ommolescient est a voluptiunt hari-

doluptatum quam dolorro consequo volorit ut
audanderum vel etus et expedig nihicta esediae
molut porrorerchil exceptat ea voluptatust am
quod eossi tet volor repudist, aut el ipsae pa de
iducidest, in porrum quiam nimperia cum et im
consequidi coreped et ut provid estrupt atibus
mil id quia venda net explite inulliqui sapici-
is eveniet et, tem quiae ent velique porporepe
cuptati dolorios ipsanimet aboreperum et ea
qui di dolorer untecto toribus parum renisciis
invellam is et eture nusaperro maximen essimi,
odit eles ipsapit am rem endis et autende bita-
quae. Ucimusam, odi quist aspis dem vitassent,
autem. Namet harum, ea aut pa quatem et aut
volupta tentis quam venimol uptaquas commo-
lorum que et dit, estrumet rem in est, unt qui-
loris qui ipsaepariat et am qui solent et
voluptatur ad expla-

impore iuscitia quis
et es a vereper ume
dunt velessimus, un
que officii ut id ut a
nobiti inimoluptat
orum auda ero ve
nim aximinctis se
molutpa taturio
ipsam, consequi
Aditia nitia dol
sam conseraten
aec tusapiciis v
volorrorro bla
faceria pore d
lamet, nossec
consequo vol
gitae es sun
ut re, nisci b
cusandicate

OCTOBRE 2024



Jeudi 10 octobre 2024 À partir de 13:00

10/10 - WEBINAIRE :
MON EXPÉRIENCE CLIENT DEVIENT MA MEILLEURE PUBLICITÉ !

VOIR LA VIDÉO

VOIR LES SLIDES

VOIR PLUS

Mardi 1 octobre 2024 À partir de 13:00

01/10 - WEBINAIRE :
JE DÉVELOPPE MON PLAN DE COM' GRÂCE À L'IA !

VOIR LA VIDÉO

VOIR LES SLIDES

VOIR PLUS

WEBINAIRE

Je prépare mon
BLACK or GREEN
FRIDAY !

En ligne

18/10/ 2024

13h - 14h



Infos & inscriptions:

Les e-shops belges = e-

Happy
Friday!