

LISTE DE CONTRÔLE POUR L'E-MAIL MARKETING

DÉFINIR UN OBJECTIF CLAIR

Déterminez l'objectif que vous souhaitez atteindre avec votre courrier électronique, par exemple générer des prospects, promouvoir des offres ou informer les clients.

UTILISER UN TITRE ACCROCHEUR

Utilisez des mots puissants tels que gratuit, nouveau, maintenant, populaire, exclusif, important, spécial...

PERSONNALISER VOTRE E-MAIL

Utilisez le nom du destinataire et personnalisez le contenu en fonction de ses interactions précédentes ou de ses préférences.

UTILISER UN APPEL À L'ACTION

Le lecteur comprend-il immédiatement l'action que vous attendez de lui, par exemple « Réservez maintenant » ou « Consultez nos offres de voyage » ?

LE CONTENU EST-IL PERTINENT POUR LE DESTINATAIRE ?

Réfléchissez attentivement à l'intérêt du contenu pour votre public cible, par exemple en proposant des offres qui correspondent à leurs réservations antérieures.

LE TON DOIT RESTER INFORMEL MAIS PROFESSIONNEL

Veillez à ce que votre style d'écriture soit accessible et convivial, tout en restant professionnel. Cela permet d'établir un rapport avec votre client.



LISTE DE CONTRÔLE POUR L'E-MAIL MARKETING

Y A-T-IL DES IMAGES OU DES ÉLÉMENTS VISUELS FRAPPANTS ?

Ajoutez des images attrayantes et pertinentes qui renforcent le texte. Les images représentant des personnes sont toujours plus efficaces !

L'E-MAIL EST-IL ADAPTÉ À LA MOBILITÉ ?

Vérifiez que l'e-mail a une bonne présentation et qu'il fonctionne correctement sur les appareils mobiles.

LES LIENS ET LES BOUTONS FONCTIONNENT-ILS ?

Envoyez un e-mail de test et cliquez sur les liens et les boutons pour vérifier que tout fonctionne correctement.

ÉVITER UN LANGAGE TROP PROMOTIONNEL

Trop de mots orientés vers la vente, tels que « gratuit » ou « exclusif », risquent d'envoyer votre e-mail dans le dossier spam.

N'OUBLIEZ PAS L'OPTION DE DÉSABONNEMENT

Veillez à ce que les clients aient toujours la possibilité de se désabonner.

