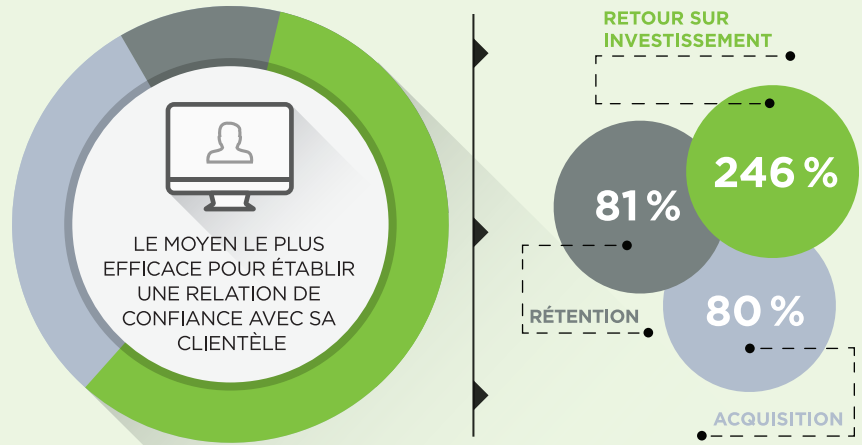


# 12 TRUCS POUR AUGMENTER TES VENTES GRÂCE À DE SIMPLES ENVOIS DE COURRIELS

PAR PATRICE JETTÉ | DADGAD.CA



## 1 UTILISE UN TITRE COURT, PERSONNALISÉ ET ACCROCHEUR

*Infolettre de septembre...*

Sérieux? Toi, tu l'ouvrirais ce courriel avec ce titre? Non, hein? Ben, c'est ça!

Sois plus créatif... et intéressant. Mets-y toute la gomme! Si ta couleur préférée est le beige, ça ne doit pas nécessairement paraître dans ton titre de courriel pour autant.

**Exemple : Denis, j'ai une solution pour toi!**

## 2 INSÈRE UN COURT TEXTE D'APERÇU

Après ton titre, ton texte d'aperçu est la deuxième chose visible avant d'ouvrir le courriel. Donc, si tu as été un peu beige dans ton titre, ton texte d'aperçu te permet d'y mettre de la couleur et de donner le goût aux gens d'en savoir plus!

**Exemple :**

**Formation sur mesure sur l'email marketing.**

## 3 CRÉE UN SENTIMENT D'URGENCE

La vie, c'est comme une vessie : c'est quand ça presse que, soudainement, les gens agissent. Si tu crées un vrai sentiment d'urgence, les gens vont davantage ouvrir ton courriel. C'est bête comme ça!

**Exemple : Fin de la promotion à 16 h aujourd'hui.**

## 4 UTILISE UN NOM D'EXPÉDITEUR IDENTIFIABLE

Tu envoies des courriels à des humains. Alors, ces derniers doivent sentir que c'est un humain qui leur écrit. Tu as beau faire de la B2B, dans tes courriels, rappelle-toi qu'à la base, c'est de la H2H (humain à humain).

**Exemple :**

**Patrice, de Dadgad Communications numériques (et non juste Dadgad Communications numériques). La nuance est importante.**

## 5 SOIS NATUREL

Tu n'es pas la reine d'Angleterre et ton client non plus. Anyway, on se fout pas mal de la reine d'Angleterre. Donc, ne sois pas trop formel et soporifique dans le texte de tes courriels. Sois toi-même. Oublie les formules toutes faites et sans saveur. Laisse aller ta personnalité. Assume-toi pleinement.

**Exemple À NE PAS FAIRE :**

**Espérant le tout conforme, je vous prie de recevoir mes salutations distinguées.**

# 12 TRUCS POUR AUGMENTER TES VENTES GRÂCE À DE SIMPLES ENVOIS DE COURRIELS

PAR PATRICE JETTÉ | DADGAD.CA



## DÉBUTE AVEC FRACAS!

Ici encore, oublie les formules toutes faites. Ne commence pas ton courriel par un p'tit Bonjour Sophie. Sors des sentiers battus. Surprends tes lecteurs dès le départ.

**Exemple :**

***Je capote! J'ai toute une nouvelle pour toi Sophie ce matin!***

## SOIS PERTINENT ET SEGMENTE TES LISTES

Tu n'es pas obligé d'envoyer ton courriel à toute ta liste. D'ailleurs, si possible, ne fais pas cela. Les gens vont ouvrir et lire les courriels qui les intéressent eux. Ils se foutent pas mal de ton nouveau produit s'ils n'en ont pas besoin. Donc, crée-toi des listes différentes selon les divers services et produits que tu offres.

**Exemple :**

***Ce n'est pas parce que ton client a acheté des patins qu'il veut nécessairement entendre parler de tes skis alpins.***

## 1 ENVOI 1 SUJET 1 LIEN CLIQUABLE

La règle de base en email marketing, c'est un sujet par courriel. Je le sais que tu as le goût de parler de tous tes produits et de tous tes services... Mais ça ne fonctionne pas comme cela. Un seul sujet par courriel. L'autre règle, c'est que tu mets un seul lien cliquable vers ton site web dans le courriel. Pourquoi? Parce que, en résumé, si tu mets plein de liens cliquables, tu cours la chance de te retrouver dans les spams.

6

9

7

10

8

11

## RÉDIGE EN NOIR SUR FOND BLANC

Oublie les gros titres, les grosses photos et l'orgie de couleurs. On ne fait pas une pizza. On fait de l'email marketing. Pour que l'email marketing fonctionne bien, c'est texte noir sur fond blanc. Même pas de logo en haut au centre. C'est comme si tu écrivais un simple courriel à un ami. Texte noir sur fond blanc. Dac?

## NE VENDS SURTOUT PAS!

L'email marketing a pour but d'établir ta crédibilité et d'installer un lien de confiance entre toi et des prospects/clients. C'est pas le temps d'avoir l'air d'un vendeu d'chars! Donc, tu ne dois pas être en mode vente. Tu dois donner des trucs et des conseils. Tu dois expliquer comment ton produit ou ton service constitue une solution au problème de ton prospect/client.

**Exemple :**

***En ce moment, je suis en train de t'expliquer les avantages de l'email marketing. Je ne suis pas en train de te vendre mon service d'email marketing à X \$ par mois.***

## QUESTION DE TIMING!

Ici, il y a autant de théories qu'il y a de spécialistes de l'email marketing. Moi, ma règle de base, c'est simplement la logique. Si tu t'adresses à des gens d'affaires, tu oublies le lundi matin parce les gens reviennent au boulot et tu oublies le vendredi... parce qu'ils sont probablement déjà en congé. Si ta clientèle-cible est une jeune maman avec un bébé à la maison, tu n'envoies pas ton courriel à 22 h car c'est sûr qu'elle dort... brûlée de sa journée.

# 12 TRUCS POUR AUGMENTER TES VENTES GRÂCE À DE SIMPLES ENVOIS DE COURRIELS

PAR PATRICE JETTÉ | DADGAD.CA



## INSÈRE UNE SIGNATURE ÉLECTRONIQUE AVEC PHOTO

Si on veut vraiment humaniser la relation, il faut jouer la game jusqu'au bout. Donc, à la fin de tes courriels, mets une photo de toi dans un beau petit rond, avec ton nom, ton titre et tes coordonnées. Une belle photo pro... pas une photo de toi avec ton chat.

12



- ✓ UTILISE UN TITRE COURT, PERSONNALISÉ ET ACCROCHEUR
- ✓ INSÈRE UN COURT TEXTE D'APERÇU
- ✓ CRÉE UN SENTIMENT D'URGENCE
- ✓ UTILISE UN NOM D'EXPÉDITEUR IDENTIFIABLE
- ✓ SOIS NATUREL
- ✓ DÉBUTE AVEC FRACAS!
- ✓ SOIS PERTINENT ET SEGMENTE TES LISTES
- ✓ 1 ENVOI | 1 SUJET | 1 LIEN CLIQUABLE
- ✓ RÉDIGE EN NOIR SUR FOND BLANC
- ✓ NE VENDS SURTOUT PAS!
- ✓ QUESTION DE TIMING!
- ✓ INSÈRE UNE SIGNATURE ÉLECTRONIQUE AVEC PHOTO

12 PETITES ASTUCES SIMPLES, RAPIDES ET EFFICACES POUR  
CEUX QUI DOIVENT VENDRE, MAIS QUI DÉTESTENT VENDRE.



**DADGAD COMMUNICATIONS NUMÉRIQUES**

CONCEPTION DE SITE WEB | PUBLICITÉ FACEBOOK | EMAIL MARKETING

PATRICE JETTÉ | DIRECTEUR DES COMMUNICATIONS

[WWW.DADGAD.CA](http://WWW.DADGAD.CA) | [f/DADGADMARKETING](https://www.facebook.com/DADGADMARKETING)