



Marketing par email, les statistiques ne mentent pas !

Ce livret PDF a été réalisé par SG auto-répondeur.

Ce rapport vous est présenté par : entrepreneur-formation.com

Merci d'avoir téléchargé ce livret PDF !

Vous pouvez :

- L'ajouter en bonus dans vos produits ou services dans son intégralité.
- L'offrir ou diffuser sur vos supports de communication sans modifier son contenu.
- Respecter la propriété intellectuelle et la législation en vigueur.

Vous NE pouvez PAS :

- L'envoyer en pratiquant le SPAM (courrier électronique non sollicité par le destinataire)
- Le vendre, le dupliquer ou le modifier.
- L'intégrer dans une chaîne d'argent.
- Vous faire considérer comme l'auteur.

Le non respect de ces conditions annule automatiquement vos droits sur ce guide et nous serions susceptible de pouvoir vous demander des dédommagements.

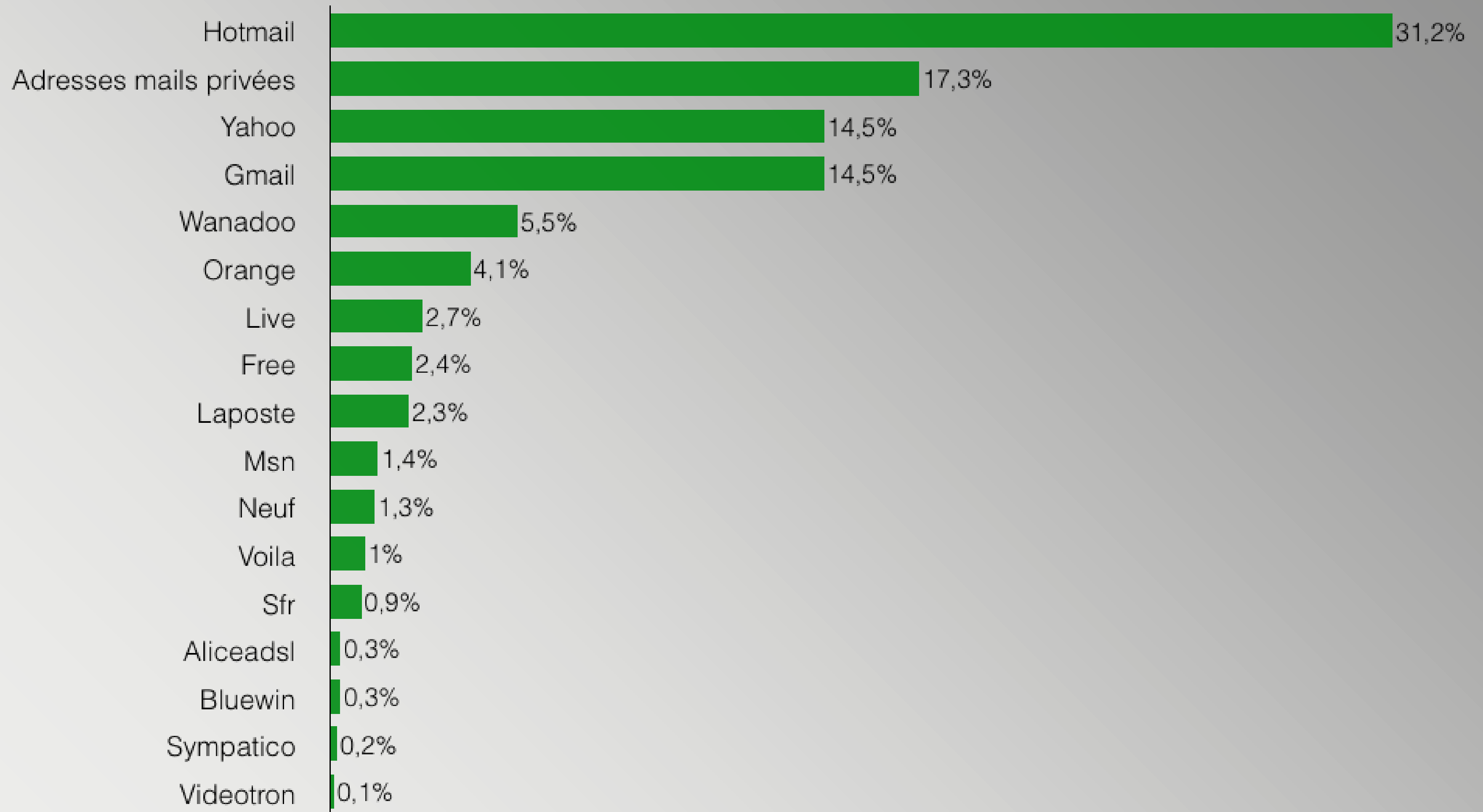


Sommaire

1. Les services d'emails les plus utilisés.
2. La fréquence de vérification des nouveaux emails.
3. Les ouvertures des emails dans une journée.
4. Les ouvertures des emails dans une semaine.
5. Les principaux motifs de désabonnement.
6. Les statuts des abonnés pour l'ensemble de nos clients.
7. La répartition du trafic des emails.
8. Les 4 indicateurs les plus importants.
9. 8 conseils pour favoriser la réception et l'ouverture de vos emails à long terme.
10. L'impact d'un auto-répondeur sur son entreprise.
11. Les augmentations constatées par les utilisateurs d'un auto-répondeur.
12. Les objectifs de votre entreprise.
13. Vos avantages dès votre inscription.
14. Conclusion

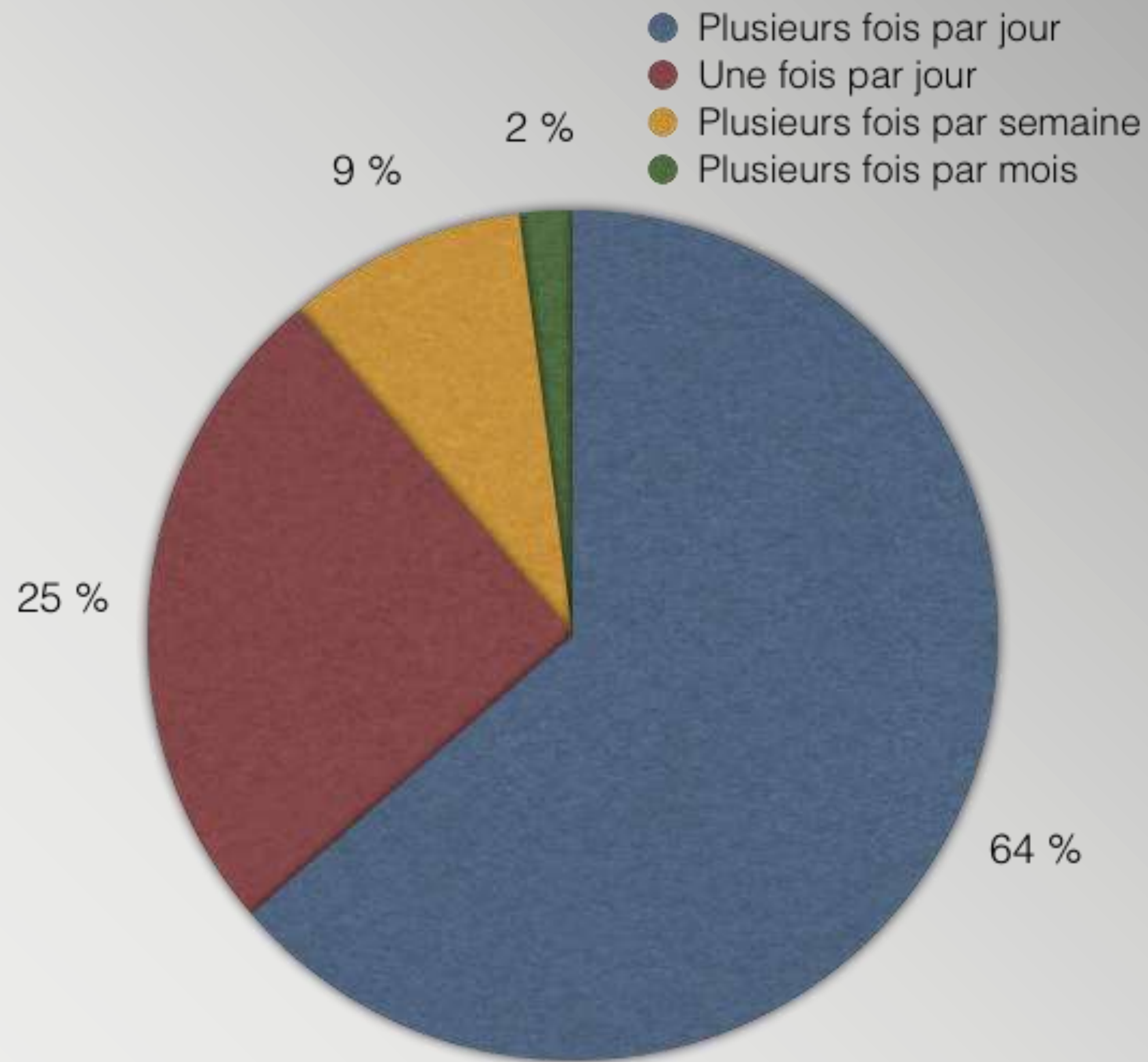


Les services d'emails les plus utilisés.





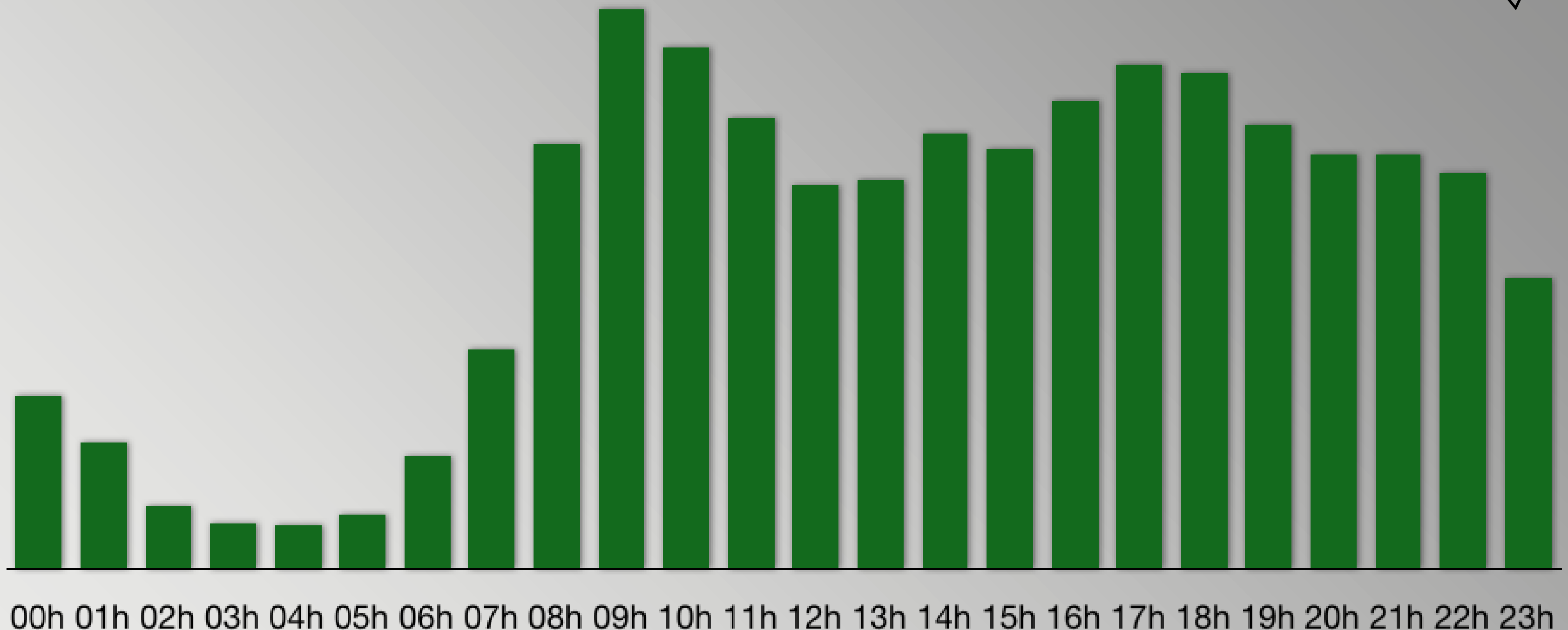
La fréquence de vérification des nouveaux emails.



- Même si 89% des internautes vérifient leur boîte de réception au moins une fois par jour, les 11% restants peuvent représenter des ventes potentielles non négligeables pour votre entreprise.
- La boîte email est sans doute la plus souvent consultée par rapport à la boîte postale.



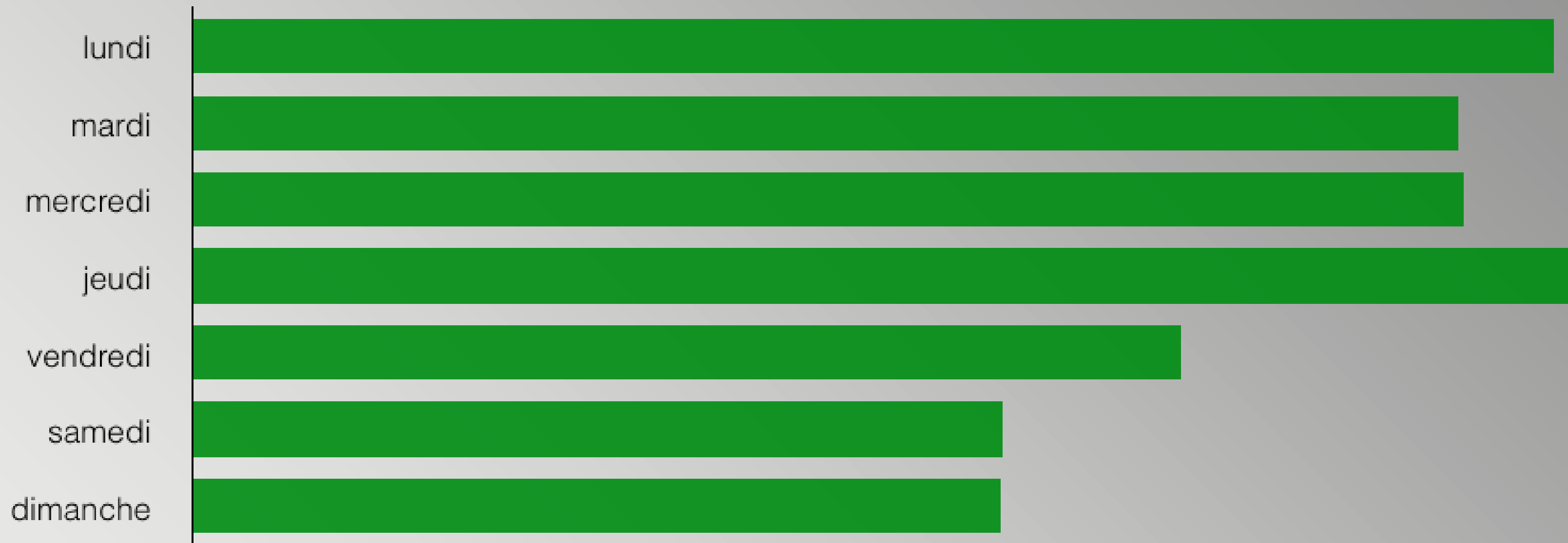
Les ouvertures de emails dans une journée.



- L'ouverture des emails est effectuée principalement en début de journée à l'embauche et en fin d'après midi juste avant la fin du travail.
- **Conseil :** programmez vos envois à 7h du matin (heure de Paris) pour obtenir un taux d'ouverture optimal dès les 8 premières heures.



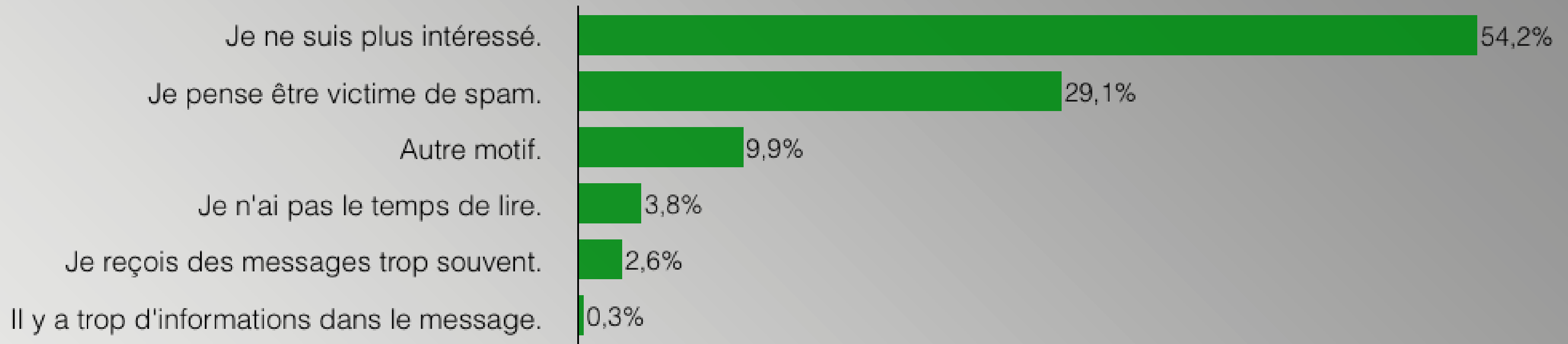
Les ouvertures des emails dans une semaine.



- L'ouverture des emails est effectuée principalement le lundi et jeudi.
- **Conseil** : programmez vos envois le lundi assez tôt le matin pour obtenir un taux d'ouverture optimal dès les 4 premiers jours.



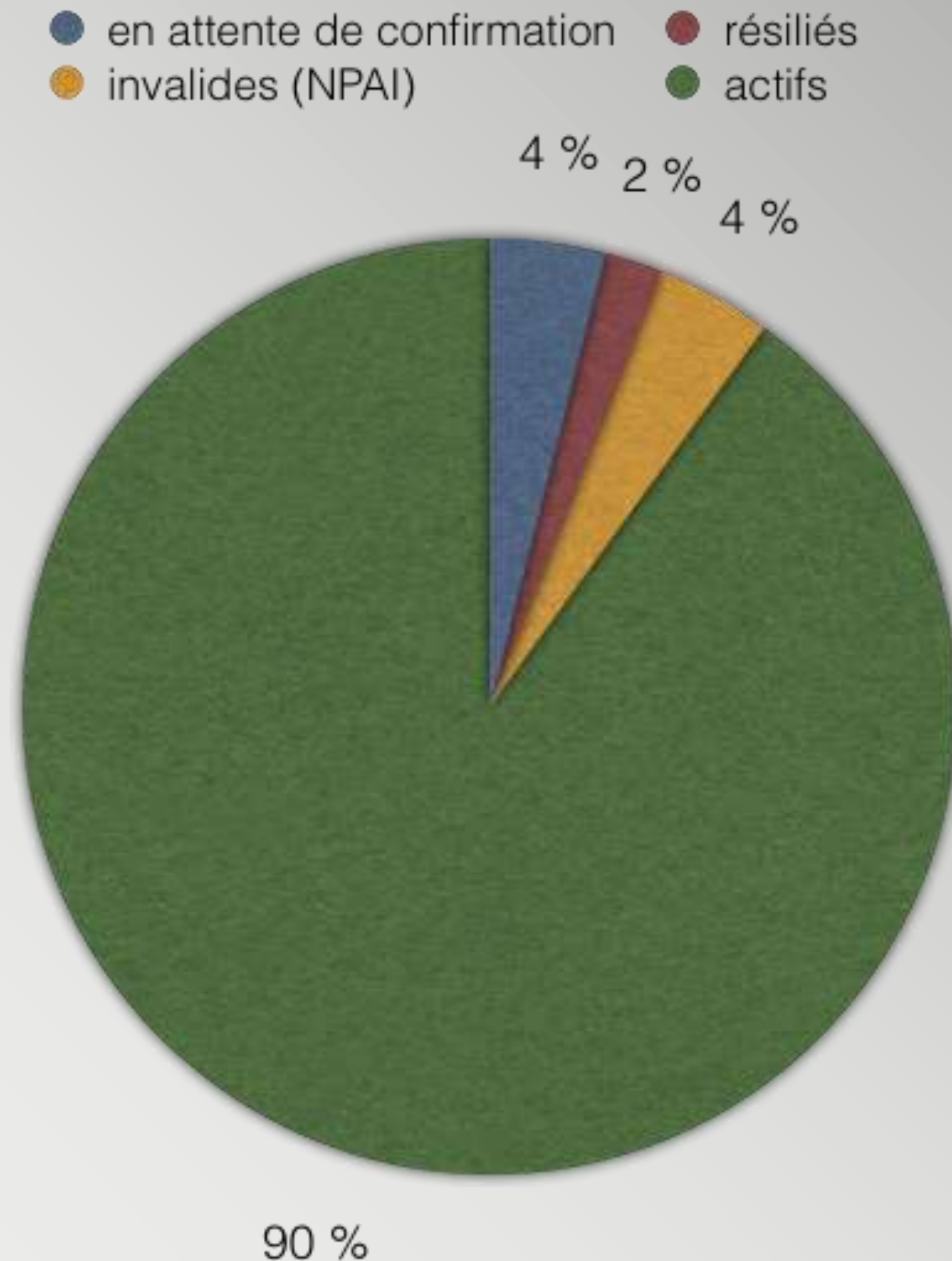
Les principaux motifs de désabonnement.



- Connaitre les motifs de désabonnements à vos listes, vous permet d'améliorer vos stratégies.
- **Conseil** : suite à leur résiliation, vos abonnés reçoivent un dernier email de confirmation de désabonnement. Profitez de cet ultime message pour demander plus de précisions sur la raison de leur décision.
- Grâce à SG auto-répondeur, les clics sur "ceci est un spam" ou "classer dans courrier indésirable" sont détectés et les abonnés (Yahoo, Hotmail, Live, Msn) sont automatiquement désabonnés après avoir averti le client.



Les statuts des abonnés pour l'ensemble de nos clients.

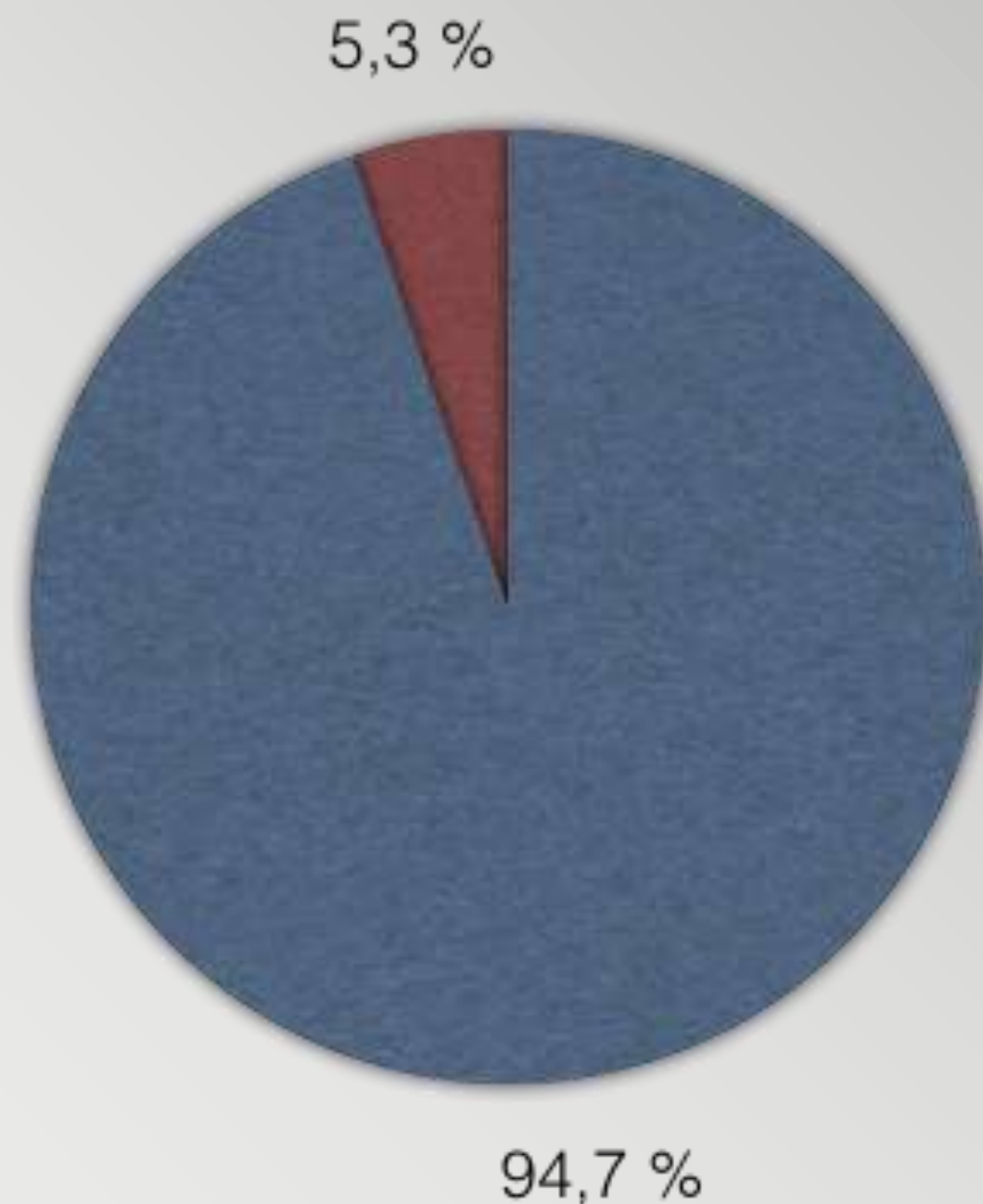


Les taux d'abonnés invalides et résiliés sont relativement faibles. Cela signifie que les utilisateurs apportent une attention particulière sur la "qualité" de leurs listes de diffusion grâce aux outils proposés par SG Auto-répondeur.



La répartition du trafic des emails.

● Envois manuels ● Envois automatiques



- **1368**, c'est le nombre moyen de emails envoyés par mois et par client.
- **Envois automatiques** : ce sont les emails expédiés automatiquement suite à une inscription d'un nouveau contact. Ainsi, chaque nouvelle personne inscrite reçoit une série d'emails programmés suite à sa PROPRE date d'inscription. Par exemple, je m'inscris pour recevoir 10 recettes gratuites au miel et je vais les recevoir selon les échéances programmées par l'expéditeur et par rapport à ma date d'inscription.
- **Envois manuels** : ce sont les messages prévus pour une date bien précise et qui sont envoyés à TOUTE la liste. Il peut s'agir de la newsletter, du nouvel article sur votre blog, d'un évènement, etc.

L'intérêt principal d'un auto-répondeur est le suivi automatique des listes. Les envois automatiques pourraient être d'avantage utilisés avec la fonctionnalité de segmentation comportementale par exemple.



Les 4 indicateurs les plus importants.

Taux d'ouvertures

- Taux moyen par client : 27,9%.
- Taux moyen d'ouvertures uniques par client : 16,6%.
- Taux recommandé d'ouvertures uniques : au moins 15%.

Taux de clics

- Taux moyen par client : 7,8%.
- Taux recommandé : au moins 5%.

Taux de réactivité

- C'est le rapport entre le nombre de cliqueurs et le nombre d'ouvriers uniques.
- Taux moyen par client : 46,9%.
- Taux recommandé : au moins 40%.

Taux de délivrabilité

- Taux moyen par client : 90,2% (basé sur le taux de confirmation pour les listes double opt-in).
- Taux recommandé : au moins 90%.

Si votre taux est inférieur au taux recommandé, il serait judicieux de revoir l'optimisation de vos emails.



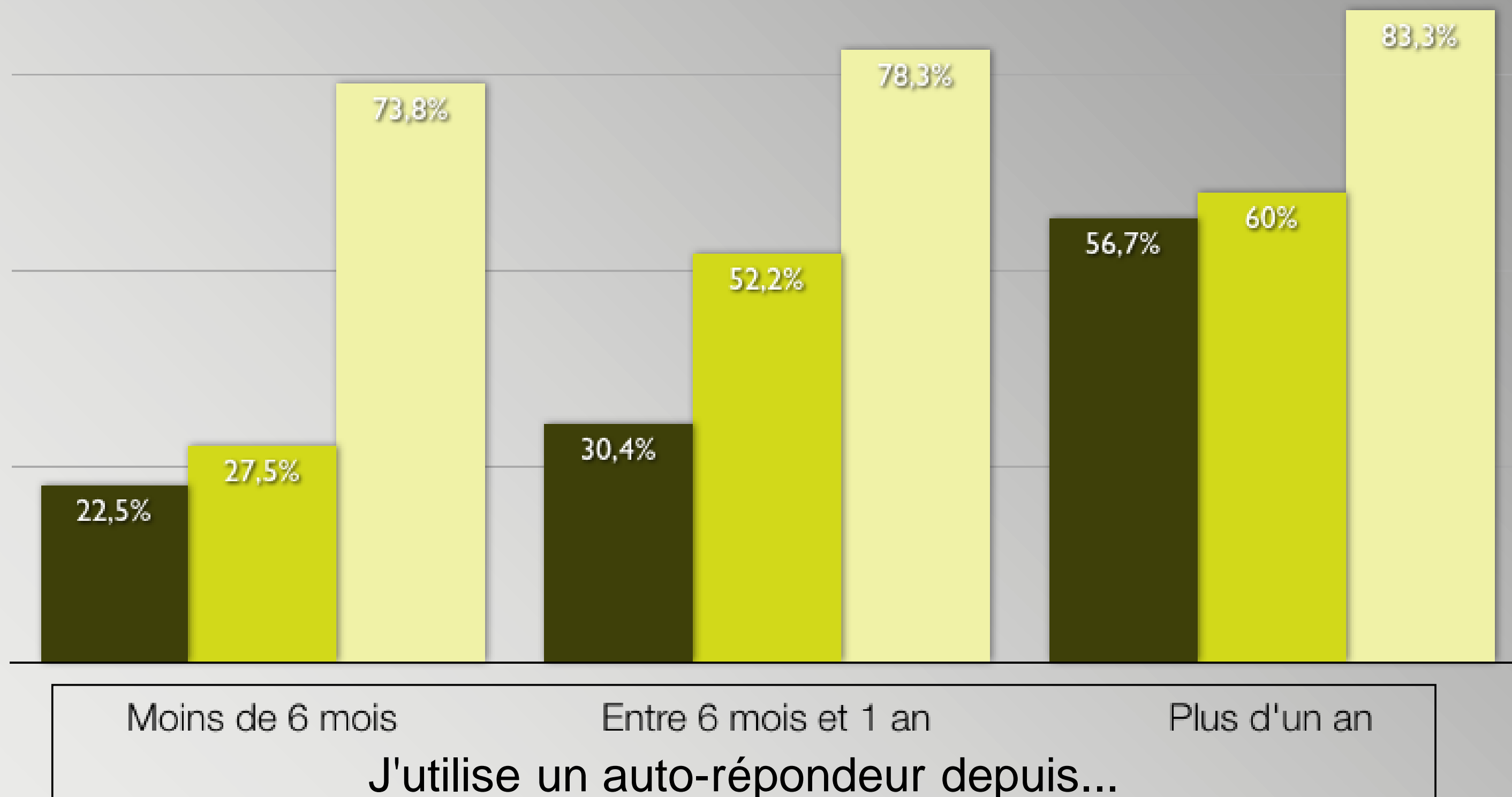
8 conseils pour favoriser la réception et l'ouverture de vos emails à long terme.

- Ne pas envoyer trop de messages (sur-sollicitation).
- Maximum de 35 caractères dans le sujet (8% d'ouverture supplémentaire par rapport à un sujet de plus de 50 caractères)
- Indiquer un "nom de l'expéditeur" correspondant à votre identité permet aux abonnés de vous reconnaître immédiatement (le conserver).
- Inciter vos abonnés à vous ajouter dans leur carnet d'adresse.
- S'appliquer sur la rédaction de vos messages (orthographe, syntaxe, URL) évitera de remettre en cause votre image professionnelle et votre notoriété.
- Privilégier une signature courte (éviter la publicité)
- Bannir les url de redirection du type *url-ok* !
- Eviter les mots associés au spam (les mots associés à la voyance ou à caractères sexuel, les mots sensibles comme "argent", employé seul ou avec des mots tels que "essai gratuit", "adhésion", "chèque", "paiement", "affiliation", "affilié", "filleuls", "MLM" ou d'autres mots comme "revenu complémentaire", "travail à domicile", "opportunité d'affaire", "club".
- Tester, tester, tester.



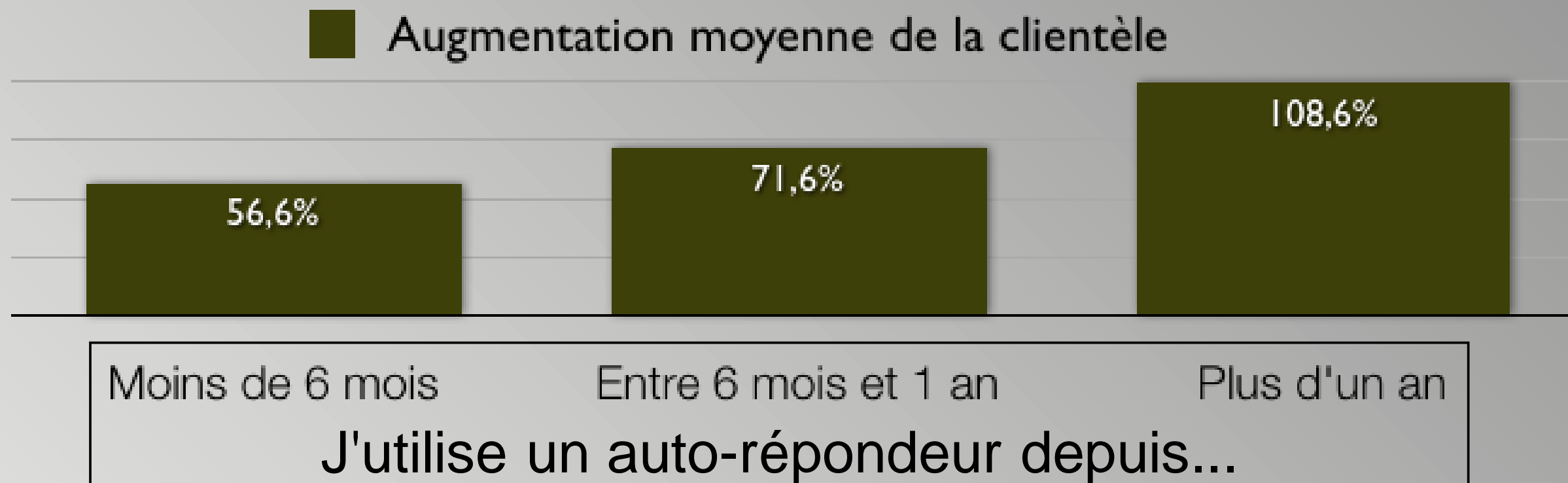
L'impact d'un auto-répondeur sur son entreprise.

- J'ai constaté une augmentation de mon chiffre d'affaire.
- J'ai constaté une augmentation de ma clientèle.
- Je bénéficie d'un gain de temps.

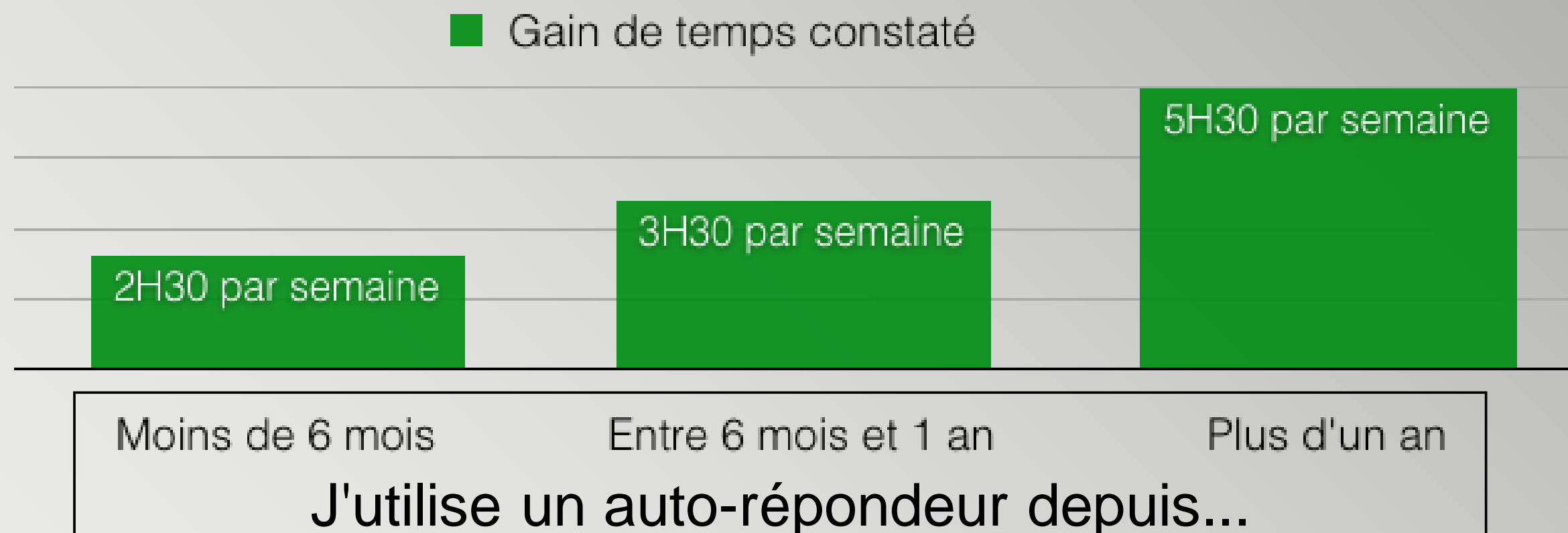




Les augmentations constatées par les utilisateurs d'un auto-répondeur.



Les utilisateurs d'un auto-répondeur depuis plus d'un an constatent en moyenne que le nombre de clients est multiplié par 2.





Les objectifs de votre entreprise.

- Gagner du temps.
- Le respect de la législation en marketing par email.
- Obtenir plus de clients.
- Augmenter votre chiffre d'affaire.
- Se simplifier la vie !
- Rentabiliser le coût d'acquisition des visiteurs sur votre site internet.
- Développer votre crédibilité et votre image professionnelle.
- Accroître l'efficacité de votre marketing par email.

Vous aussi, maximisez les résultats de votre entreprise !

[Activez maintenant votre espace membre.](#)



Vos avantages dès votre inscription.

- Un auto-répondeur professionnel en français.
- Atteindre efficacement vos objectifs.
- 30 jours offerts.
- Des formations vidéos complètes avec guides au format PDF.
- Un nombre de listes illimité.
- Un nombre de contacts illimité*.
- Des outils d'optimisation de vos campagnes.

Vous aussi, maximisez les résultats de votre entreprise !
[Activez maintenant votre espace membre.](#)

A votre
succès !

* par tranche et en fonction de votre [formule d'abonnement](#).



Conclusion

La provenance de ces statistiques est issue :

- De la base de données privée de SG auto-répondeur.
- Des sondages organisés par SG auto-répondeur.

Un auto-répondeur vous permet, entre autre, de :

- Créer et développer vos mailings listes facilement.
- Faciliter la collecte des adresses emails depuis votre site web ou blog.
- Automatiser vos campagnes e-marketing et multiplier vos ventes.
- Établir une relation de confiance et de proximité avec vos prospects
- Fidéliser vos clients existants.

[Essayez gratuitement SG Auto-répondeur, leader sur le marché français.](#)