



Webinar

09/05/2023

*Découvrez comment optimiser sa
stratégie d'envoi de mail*

Netanswer 
By Eudonet

Sommaire



1. Quelques définitions
2. Quelles sont les bonnes techniques de création pour vos mails ?
3. Comment faire de l'AB testing
4. Comment améliorer le taux d'ouverture de vos mails ?
5. Comment mieux réaliser vos ciblage ?
6. Astuces et suivi

- **Taux d'ouverture :** nombre de mails ouverts / nombre total de mails délivrés
- **Taux de clic :** personne ayant cliqué sur un lien du mail / nombre total de mails délivrés
- **Taux de Bounce :** nombre de mails n'ayant pas été délivré / nombre total de mails envoyés

Fiche de Fabrice WILTHIEN (SEA, 1998)

Général | Etat civil | Mail/Abonnements | Paiements | Adresse perso | Activité pro

Score : 20

Valeur client : 4

Taux d'ouverture moyen : 92 %

Modifications : 1 mois

Contact : AMT, pro 4

Dernière cotisation : normale (2023)

modification du 25/04/2023 15:35:28
validation du 25/04/2023 15:35:31
par adminna_MB (NETASSOC)
 Voir l'historique

Membre Cotisant Mentor Compétence Pro. Donateur Expert LinkedIn Facebook Twitter

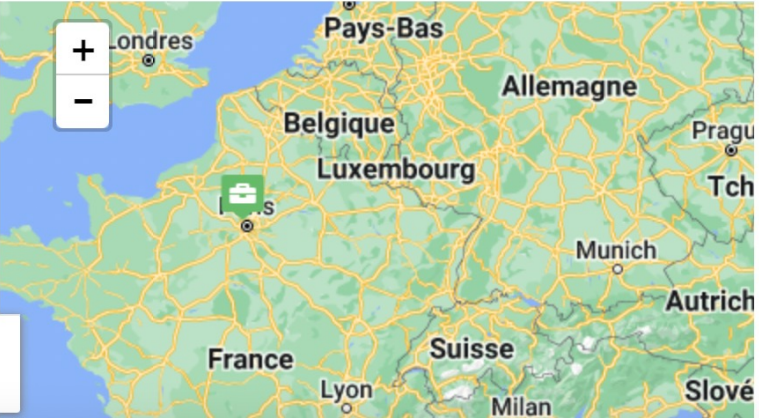
Choix de contact

NetAnswer, 11 Avenue Dubonnet, 92400 Courbevoie
 06 22 65 26 28

fabrice@ensae.org

Adresse personnelle

83 Impasse du Béarn, 8



Les bounces

Un bounce est un mail qui **n'a pas réussi à être remis** à son destinataire. Il est donc **renvoyé vers le serveur émetteur** via un message d'échec provisoire ou d'erreur.

Il existe **2 types de bounces** :

- **Soft bounce** : refus temporaire du serveur (boite pleine, contenu trop volumineux...)
- **Hard bounce** : erreur permanente (adresse mail non valide, blocage du mail par le destinataire...)

The screenshot shows a central alert box titled 'Alertes' with a yellow background. It contains a list of alerts with counts and descriptions. To the left and right of this central box are two vertical bars representing progress or status indicators. The left bar has colored segments (green, white, red, orange, red, red, orange). The right bar has a series of red 'X' marks. The 'Retours de mail' alert at the bottom of the list is circled in red.

Alertes
6 Demandes de mot de passe
12 Offres d'emploi à valider
7 Nouveaux commentaires
17 Mails en attente
1023 Retours de mail

Mail > Mailing ciblé > Mails en retour

Les facteurs à surveiller

La fréquence d'envoi

- Ne pas sursolliciter vos destinataires (**adapter la fréquence d'envoi selon les besoins de votre cible**) - taux d'ouverture faible = **impact sur la réputation = impact sur la délivrabilité**
- **Faire des tests** pour déterminer la fréquence, l'heure et le jour idéal pour votre cible -> **Donner un RDV à vos contacts**
- Maintenir le volume de mail (ne pas passer de 10 000 à 200 000 mails d'un coup)
- Activer le lien de désinscription sur **tous les mails**
- Paramétrer et actualiser la liste des abonnements prévues dans le référentiel (vos destinataires peuvent mettre à jour leurs préférences de contact)



UNE CIBLE = UN MESSAGE

Un message pertinent = meilleur taux d'ouverture + meilleur taux de clic



Les membres actifs



Les membres en recherches d'emploi



Les membres sans activité

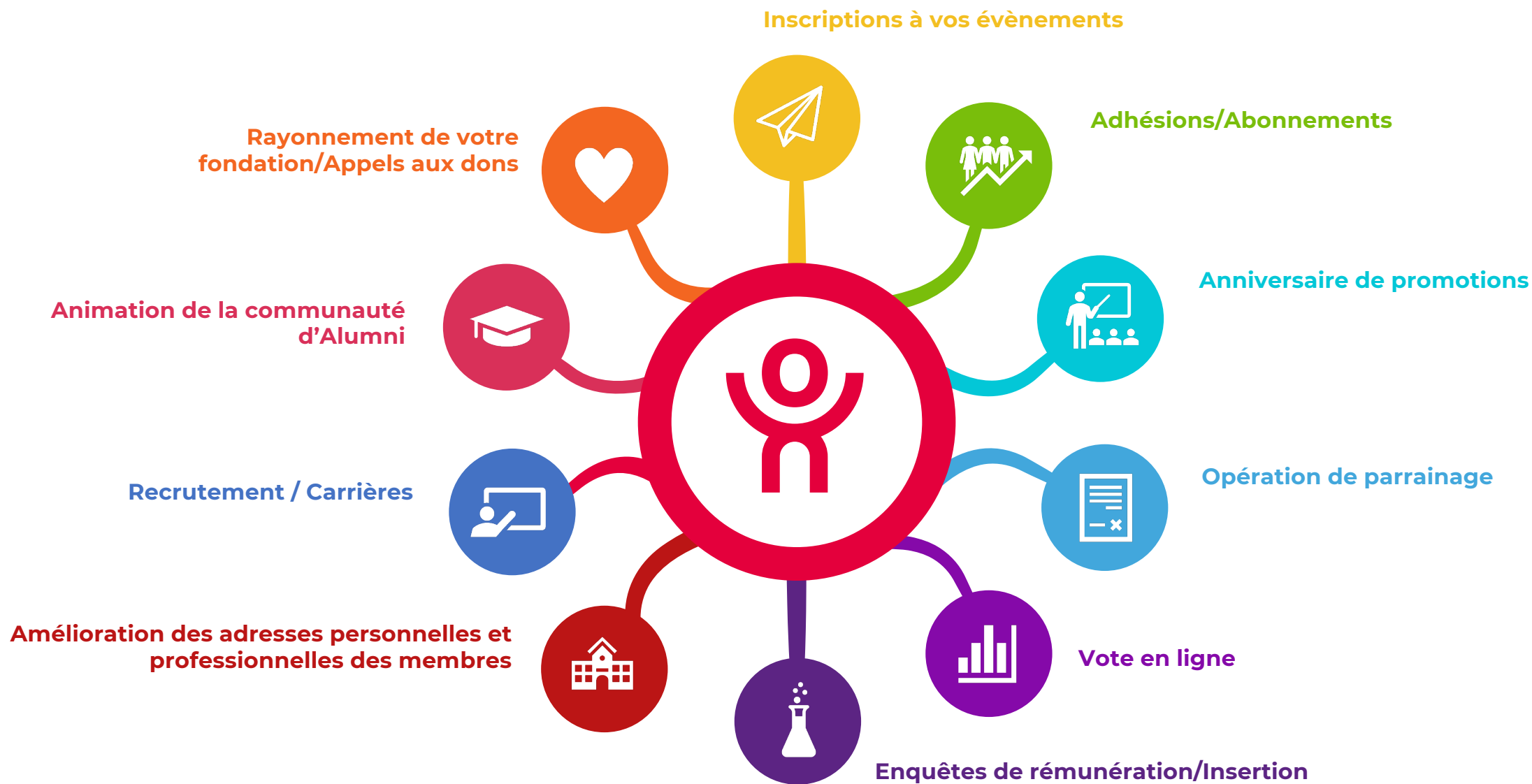


Les membres à l'étranger

=> Créer des abonnements ou des types de newsletter pour cibler vos communications



Quels sont les objectifs de vos mails ?



Les facteurs à surveiller

Le contenu de votre mail

KEDGE
ALUMNI

f i in t



COMMENT AMÉLIORER TES CANDIDATURES ?

Pourquoi tu ne trouves pas ton premier emploi ?

- Aucune offres ne t'intéressent
- Tu es souvent **déçu des salaires proposés** mais tu ne sais pas comment négocier
- Tu **manques de confiance**
- Tu ne sais pas où chercher
- Ton CV et ta lettre de motivation **ressemblent à ceux des autres candidats**
- Tu **stresses** à l'approche des premiers entretiens
- Tu n'es pas certain.e du domaine que tu vises

Tu te retrouves dans une des situations ci-dessus ?
Bénéficie de notre dispositif gratuit emploi jeune



👤 4 Webinars : Conseils et outils pour ma recherche d'emploi

🚀 1 Atelier emploi (Gérer mon stress, faire la différence, travailler mon CV 2.0...)

💡 3h de coaching individuel et personnalisé

👉 EN PROFITER

CONTACT KEDGE ALUMNI 📌



Stéphanie COSSERAT, ton contact privilégié pour poser toutes tes questions sur KEDGE alumni en tant que jeune diplômé.e !

📍 Marseille
✉ stephanie.cosserat@kedgebs.com
☎ 07 72 50 88 79

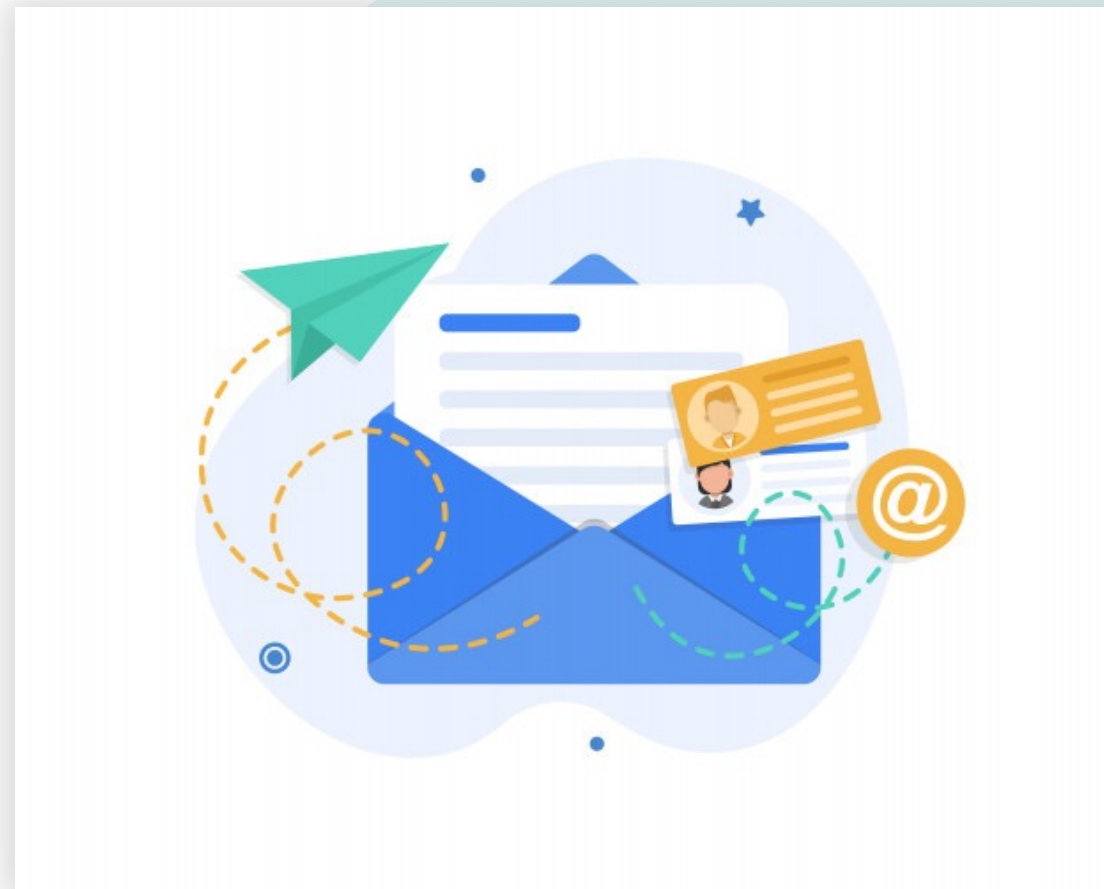
Vous pouvez vous désinscrire de nos campagnes d'emailing à tout moment en contactant webmaster@kedgebs-alumni.com ou en gérant vos abonnements via le lien ci-dessous.



Gérer mes abonnements / Se désabonner

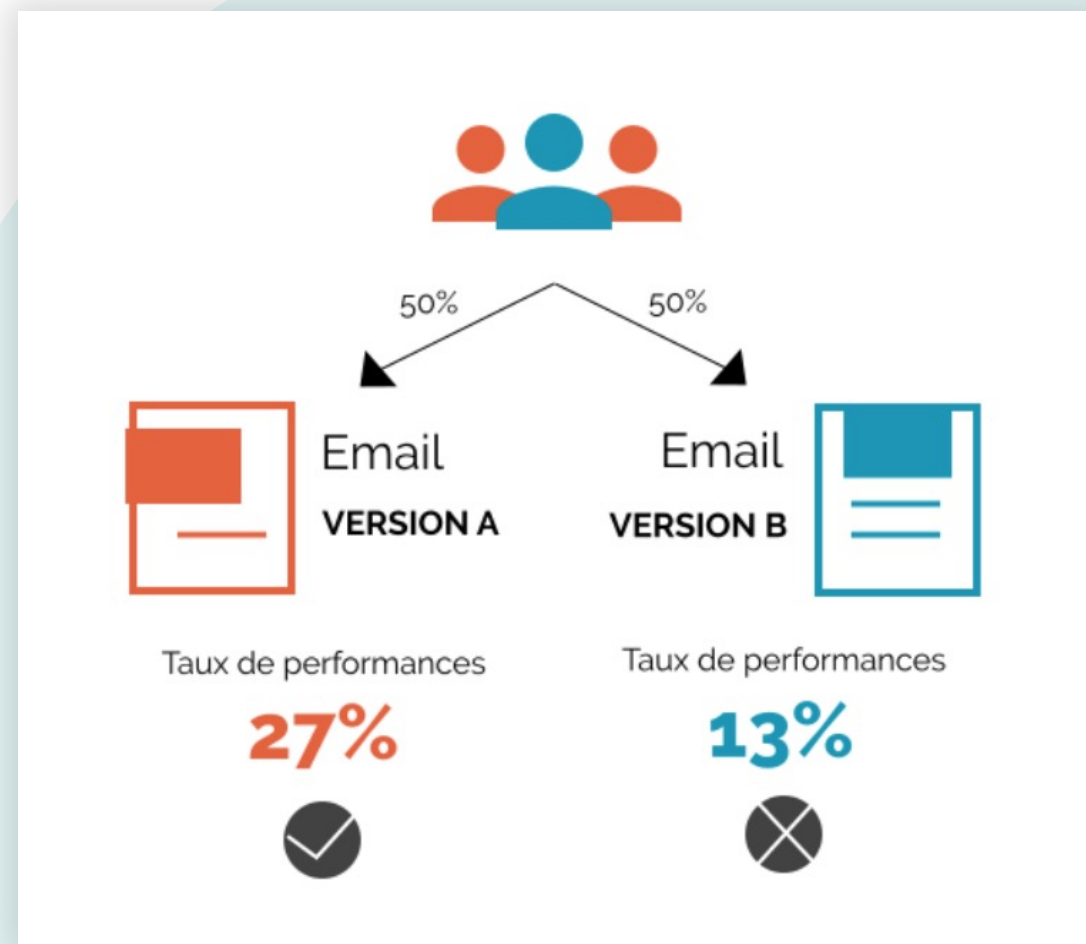
Comment concevoir votre mail ?

- **60% de texte / 40% d'image**
- **Message concis et clair**
- **Mettre des CTA (Boutons) : *+18% de taux de clic***
- **Se mettre à la place des destinataires**



Tout ! **mais pas en même temps.**

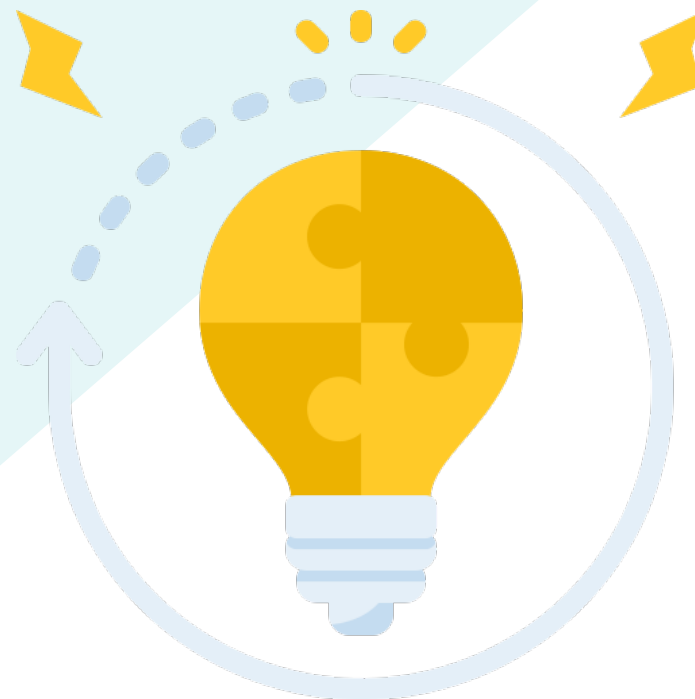
- **Heure d'envoi / Jour d'envoi**
- **Objet**
- **Images**
- **Structure**
- **Texte**



- Corrections des mails
- Correction de domaines
- Création de mail (liens dynamiques)
- Traductions
- AB testing
- Marketing auto



Ce qu'il faut
retenir...



A large teal circle on the left side of the slide, with a light blue arrow pointing from its right edge towards the right side of the slide. The arrow is a wide, light blue shape that tapers slightly as it points right.

Questions ?