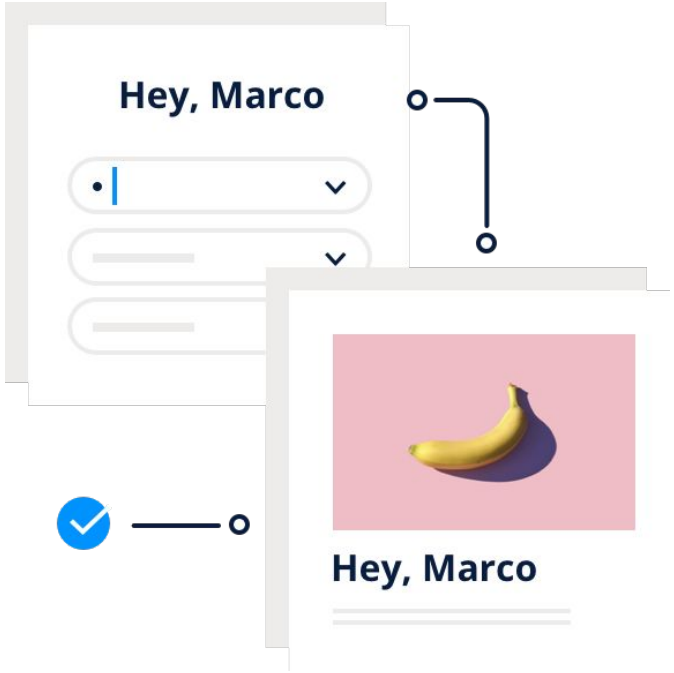
sendinblue

7 conseils pour adapter votre stratégie marketing au confinement

Copyright Sendinblue • All Rights Reserved

1

Apportez de la valeur à vos clients



FORMULAIRE DE MISE À JOUR DE CONTACT

Segmentez pour personnaliser

C’est le moment de créer différentes listes d’email en fonction des besoins de vos clients ou de nettoyer vos listes actuelles. En cette période de crise, il est particulièrement important de cibler le plus précisément possible afin de ne pas sur-solliciter vos clients. Qui plus est, cela vous permettra de générer de bons taux d'engagement et de ne pas perdre en délivrabilité.

Envoyez à vos clients un formulaire leur permettant de mettre à jour leurs informations et préférences pour cette période. Les réponses enregistrées actualiseront automatiquement les attributs de ces contacts dans vos listes Sendinblue.

Copyright Sendinblue • All Rights Reserved

2

Créez du contenu pertinent

AFFICHAGE CONDITIONNEL

Sur mesure en fonction des besoins de vos clients

En temps de confinement, certains produits sont plus recherchés que d'autres. Les ressources et contenus liés à vos produits peuvent donc intéresser de nouveaux potentiels clients. Pour envoyer un contenu sur mesure, commencez par examiner les données démographiques de vos clients et leurs centres d'intérêts.

Personnalisez dynamiquement le contenu de chacun de vos emails grâce à notre fonctionnalité "affichage conditionnel" dans l'editeur drag & drop. L'affichage conditionnel est relatif aux données que vous avez enregistré sur vos clients (localisation, genre, préférences d'achat...)

Copyright Sendinblue • All Rights Re

3

Soyez-là où se trouvent vos clients

Comment cibler vos clients sur les réseaux sociaux

FACEBOOK ADS & RETARGETING

Vos clients consacrent probablement plus de temps à leurs recherches sur internet que d'ordinaire. Qui plus est, ils consomment également plus de vidéo sur les réseaux sociaux. Des videos qui, pour 90% d'entre eux, les aide à prendre des décisions d'achat.

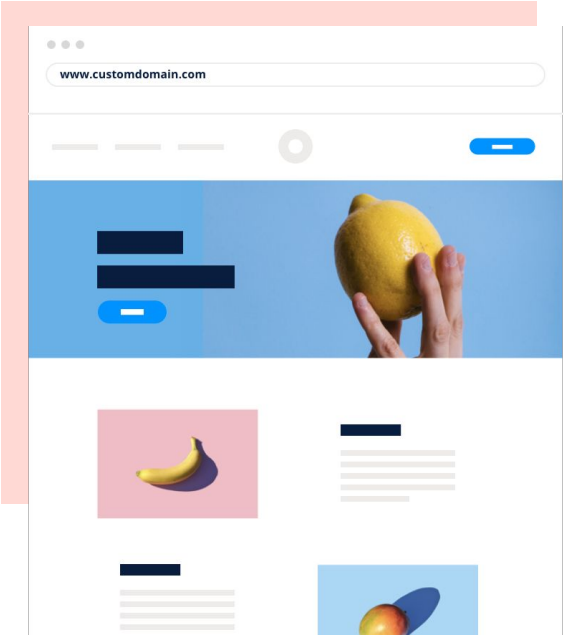
Pensez donc à mettre en avant vos produits dans des campagnes Facebook et retargeting, si possible en video.

Créez vos publicités facebook et retargeting directement sur la plateforme Sendinblue en utilisant vos listes de contact pour cibler les différentes audiences.

Copyright Sendinblue • All Rights Reserved

4

Centralisez sur une seule page toutes les infos



Landing Page

PAGE DE DESTINATION

Créez une landing page

Créez une landing page spéciale où vous centralisez toutes les informations liées à la période de confinement (informations sur les modes de livraisons, les délais spéciaux, les retours possibles, les promotions...)

Utilisez notre éditeur de landing pages SendinBlue. Il vous permet de sélectionner des modèles ou de créer votre propre page d'atterrissage en partant de zéro. Faites glisser les blocs personnalisables et modifiez le contenu en fonction de l'apparence que vous souhaitez donner à votre page.

Copyright Sendinblue • All Rights Reserved

5

Facilitez le paiement

PLUGIN & INTEGRATIONS

Renforcez la confiance de vos visiteurs

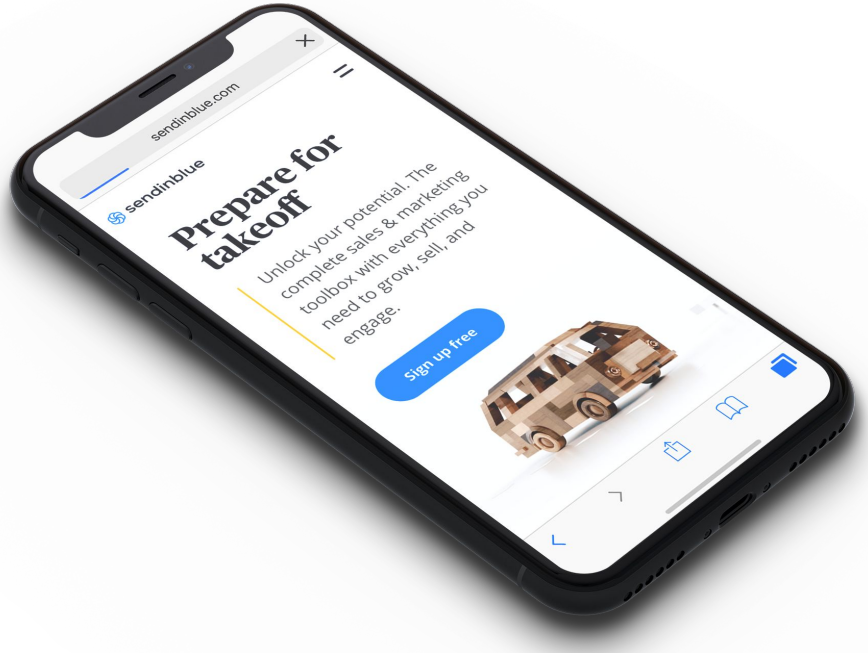
Anticipez et ajoutez des méthodes des paiement simples, si elles ne sont pas déjà présentes sur votre site. C’est un excellent moyen de réduire les frictions du processus d’achat et de donner confiance à vos prospects.

Si vous n’avez pas encore de site, pensez à installer un e-commerce Shopify, Prestashop ou Wordpress sur lesquels vous retrouverez nos plugin prêt à l’emploi pour vous permettre de fluidifier vos process d’envoi de campagnes marketing.

Copyright Sendinblue • All Rights Reserved

6

Pensez mobile-first



DRAG & DROP RESPONSIVE

Votre contenu responsive

En raison de la montée en puissance des achats sur mobile, il est absolument essentiel de vous assurer d'avoir un site et des emails responsives.
Les recherches montrent qu'environ 40% des utilisateurs de réseaux sociaux se connectent via mobile, bien que leur nombre varie selon les plateformes.

L'éditeur de campagne SendinBlue vous permet de créer des campagnes email design et responsive sans aucune compétence en matière de code !

Copyright Sendinblue • All Rights Reserved

7

Mettez en place une stratégie d’abandon de panier

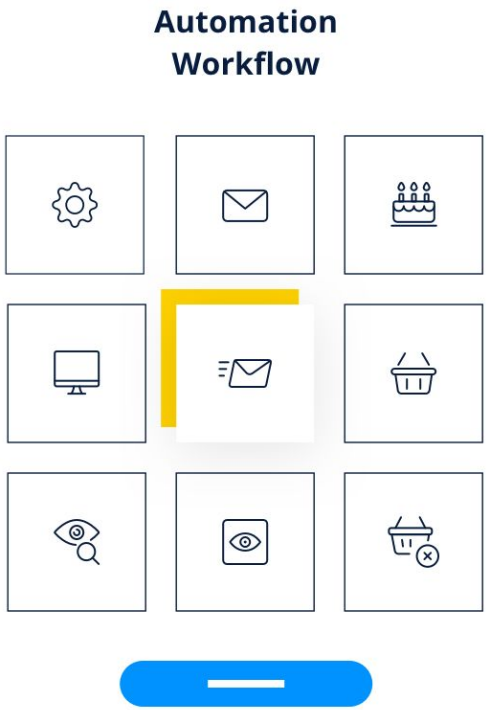
AUTOMATION

Mettez en place vos scenarios automation

- **Installez l'outil de tracking sendinblue** (via un plugin ou manuellement) pour vous permettre de suivre le comportement de vos visiteurs web.

- **Utilisez nos templates email "abandon de panier"** dans notre section "Automation" puis **personnalisez** le template en y intégrant toutes les informations relatives aux produits abandonnés par chaque visiteur.

- **Créez votre scénario automation** de "panier abandonné" pour envoyer vos emails de relance **au meilleur moment.**



Copyright Sendinblue • All Rights Reserved

Merci