

Marketing par e-mail



Qui sont vos clients ?



Et pourquoi veulent-ils avoir de vos nouvelles ?



Marque visuelle



Une marque n'est pas **seulement** un logo...

Une marque n'est pas un produit...



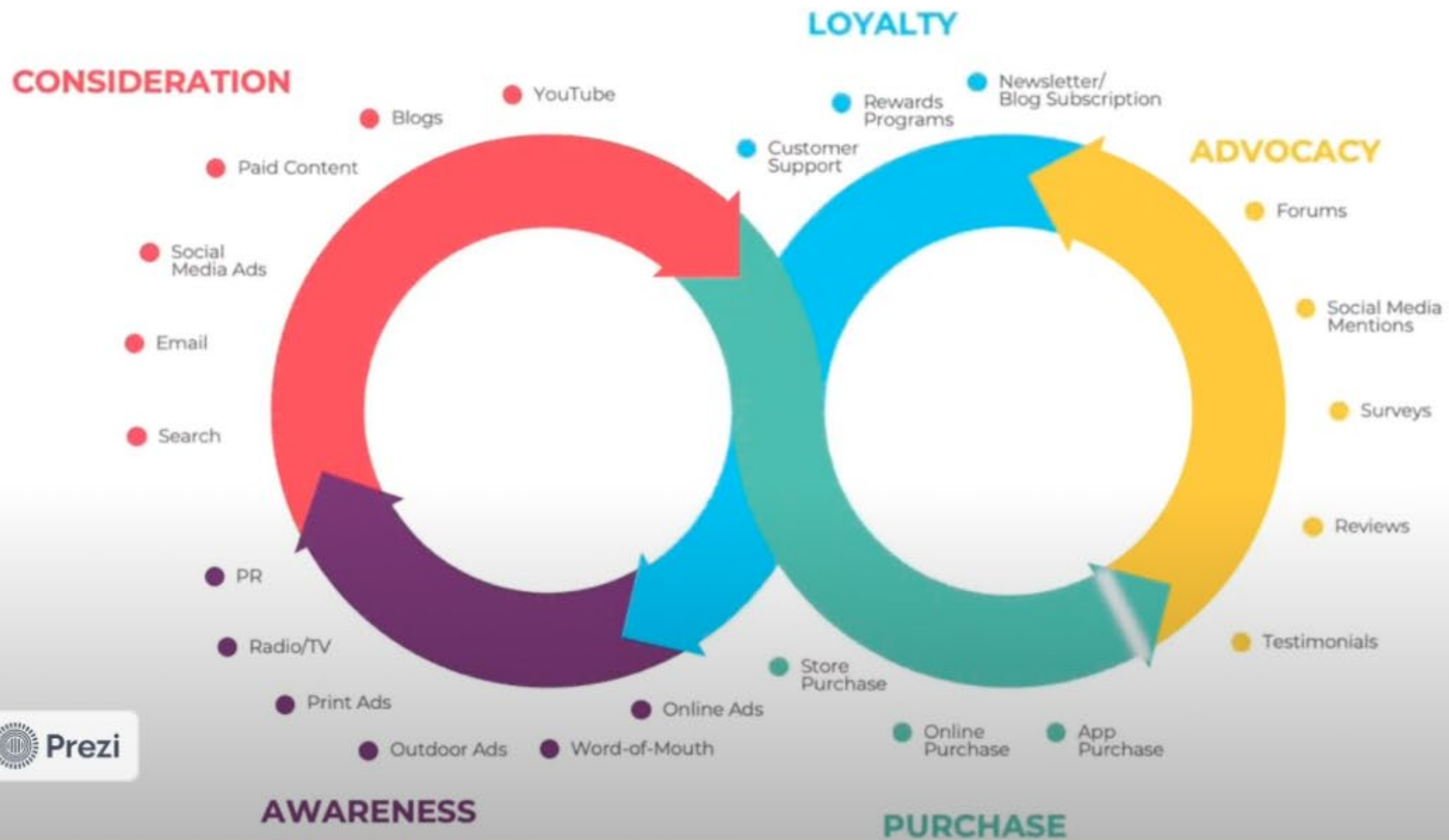


Quel est l'objectif ?
Etablir des objectifs (SMART). RSI



À qui envoyer ?

THE CUSTOMER JOURNEY





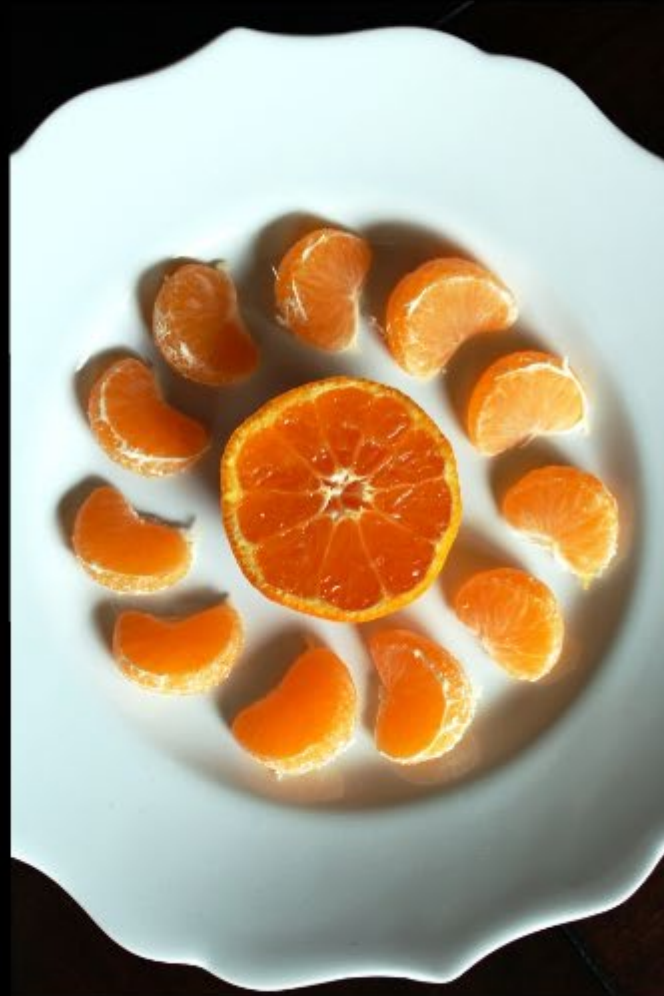
Ventes à court terme
Défenseurs de la marque à long terme

Investir sur le long terme

Durée du parcours d'achat



Segmentez vos abonnés



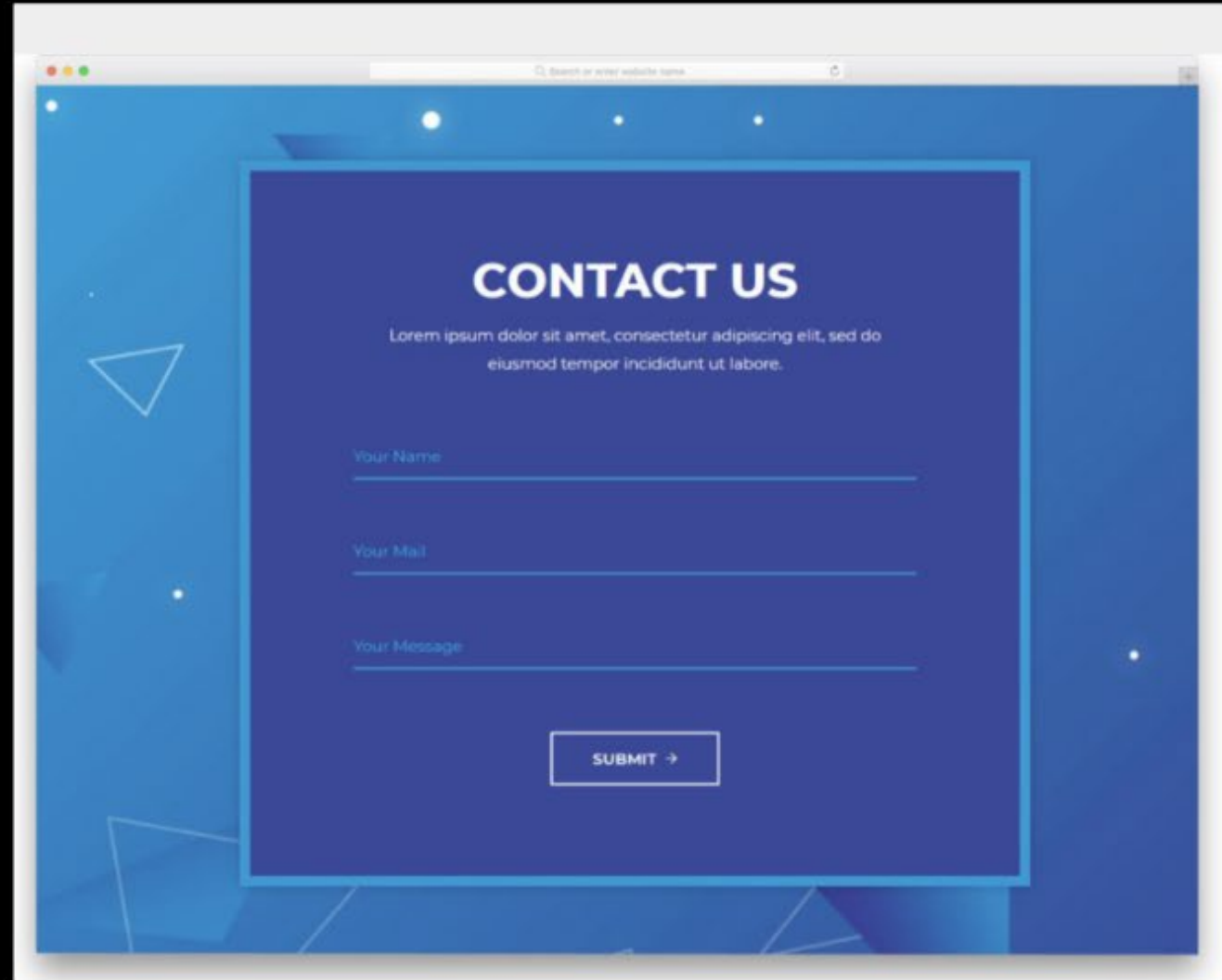
Prezi



Comment créer une liste



*N'achetez pas une liste, faites de la publicité pour en créer une
Assurez-vous de saisir toutes les opportunités*

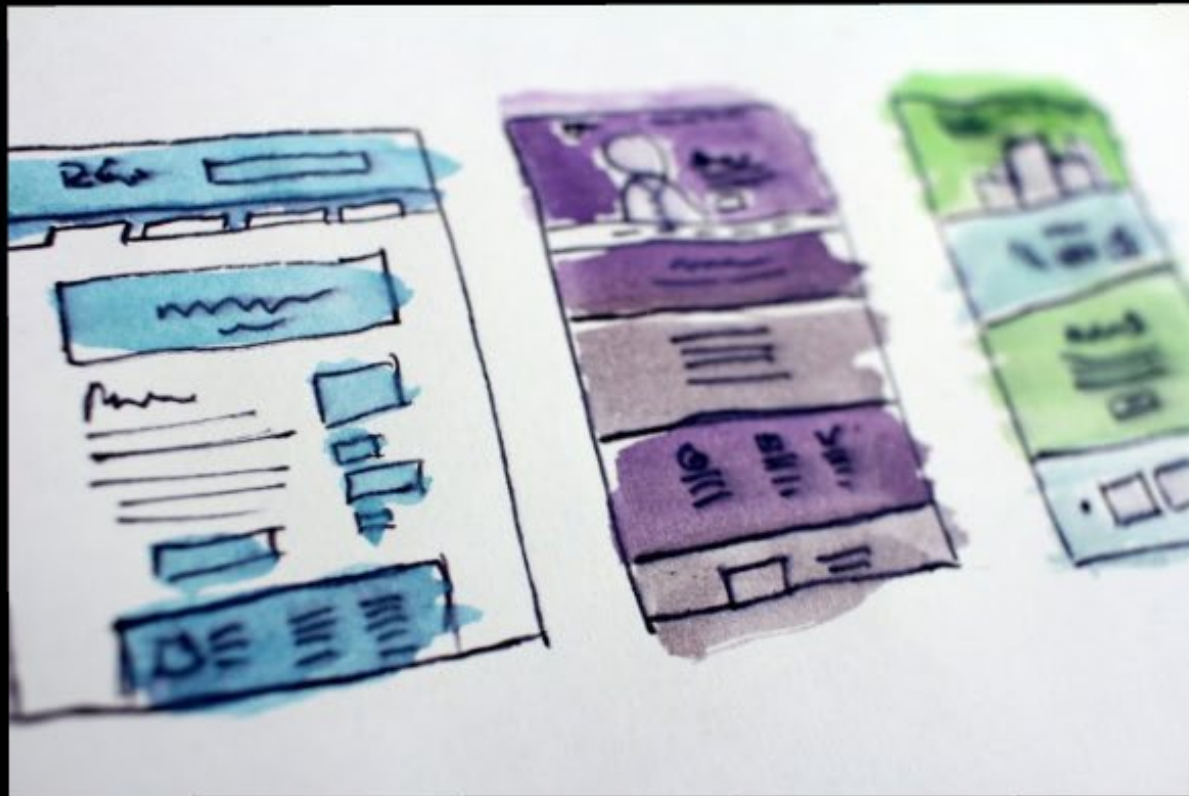




RGPD et abonnement automatique
Se désinscrire







2 ou 3 modèles
Renvoyez les gens vers le site Web ou plus
d'informations
Flash info

Person



Prezi

Testez tout !





Adapté aux mobiles



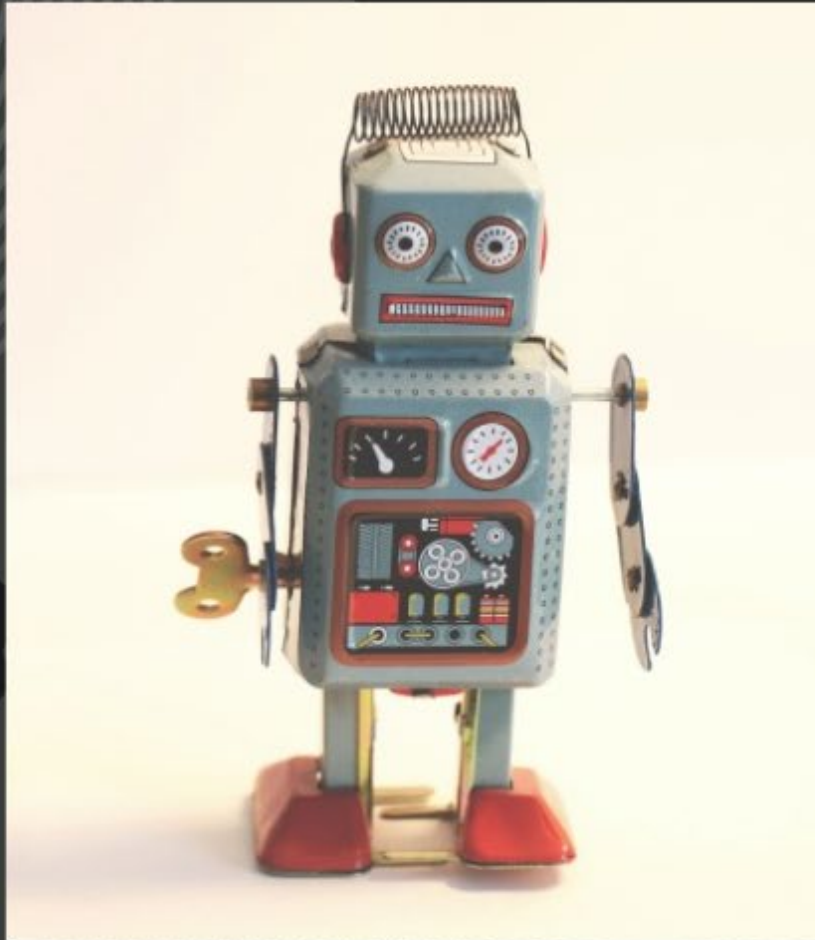
Envoyez des e-mails adaptés aux mobiles

Personnalisez vos messages



Prezi





Automatisez lorsque cela est possible

**Confirmation de
réservation,
anniversaires,
anniversaire des
visites**



*Si vous ne mesurez pas, vous ne savez pas.
Faire, réviser, affiner, répéter.*



Prezi





Tests de division A/B





Appel à l'action







Études de cas
Connaissances et informations
Événements
Ventes
Offres spéciales
Actualités (les vôtres et celles des autres)



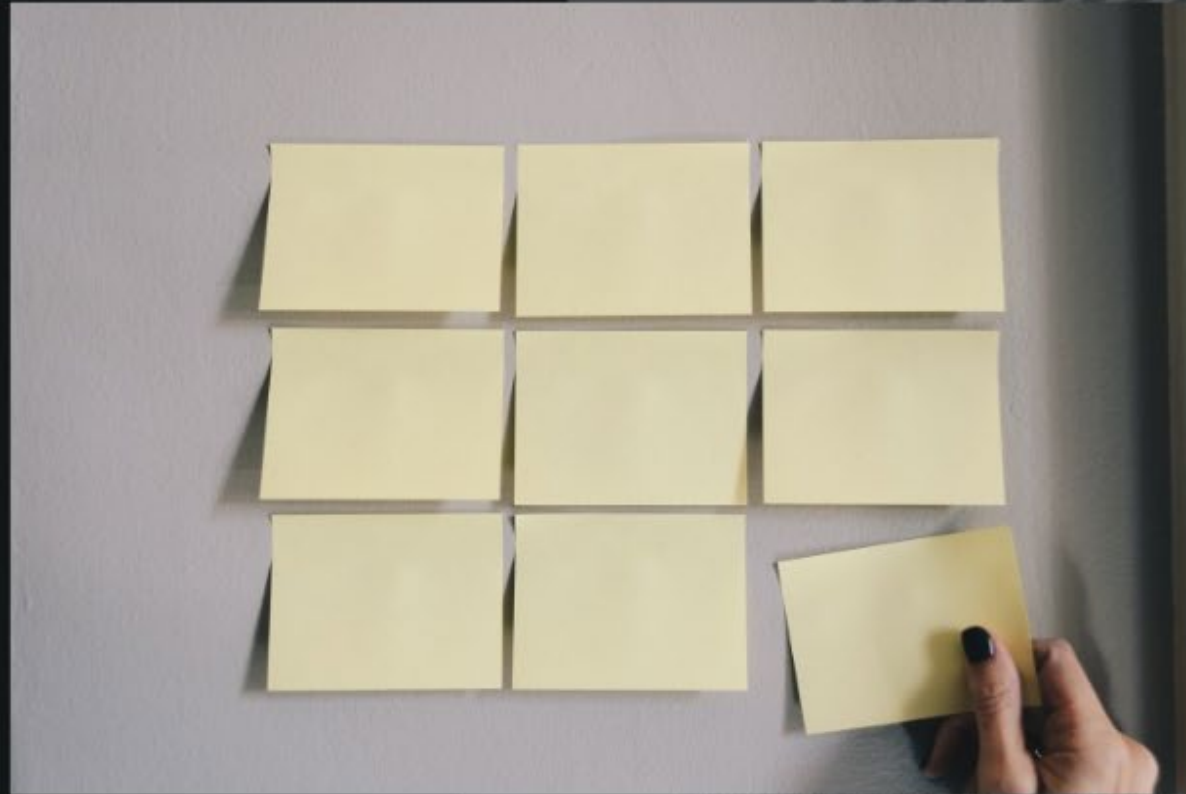
Prezi



Images libres de droits







*Message 1, message 2,
évaluation de l'événement/du produit*





Marketing d'affiliation et partage de données

Marketing and data
marketing



***Devenez un fan
Suivez les gens que
vous aimez***



SARA PUGH

 Eight Wire

www.eightwire.uk

sara@eightwire.uk



8_wire



EightWire



Prezi