



CRÉER UNE CAMPAGNE SENDINBLUE



Détails sur l'outil

Il s'agit d'un outil de marketing digital permettant d'assurer la promotion d'une entreprise grâce aux campagnes d'emailing (newsletter, mailing...)



Objectif de l'outil

L'objectif de cet outil est de communiquer avec des clients ou des prospects grâce aux campagnes d'emailing. Ces dernières peuvent répondre à plusieurs objectifs tels que promouvoir son offre, informer sur l'actualité de son entreprise, mettre en avant du contenu éditorial, fidéliser une audience ou encore générer du trafic récurrent vers votre site ou établissement.



Installation de l'outil

- **Créer votre compte Sendinblue**
- **Etape 1 : Créer une campagne d'emailing**
- **Etape 2 : Diffuser l'emailing**
- **Etape 3 : Mesurer les performances**



● Créer son compte Sendinblue

Si vous n'avez pas de compte Sendinblue existant, rendez-vous sur [Sendinblue.com](https://sendinblue.com) et cliquez sur Inscrivez-vous gratuitement.

Renseignez vos informations en indiquant le nom de votre entreprise, votre adresse e-mail et un mot de passe. Ensuite, rendez-vous dans votre boîte de réception pour finaliser la création de votre compte, et cliquez sur "Confirmer mon adresse e-mail"

Finalisez la création de votre compte.

Hello,

Votre adresse e-mail a bien été enregistrée sur Sendinblue. Pour valider votre compte et commencer à envoyer des campagnes d'emailing, veuillez compléter votre profil en cliquant sur le lien ci-dessous :

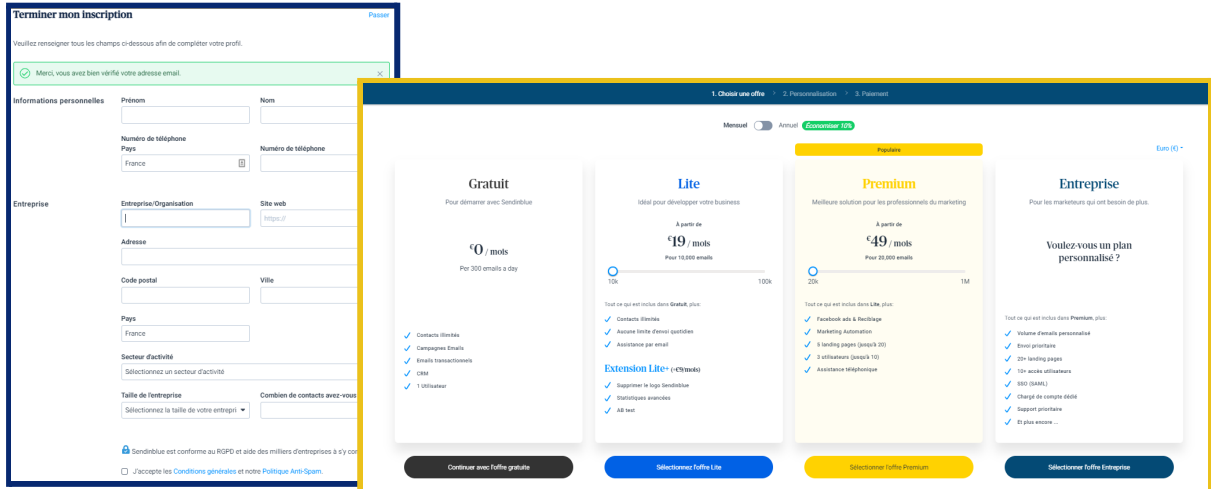
[Confirmer mon adresse email](#)

Si vous n'avez pas associé votre adresse e-mail à un compte Sendinblue, veuillez ignorer ce message et ne pas cliquer sur le lien ci-dessus.

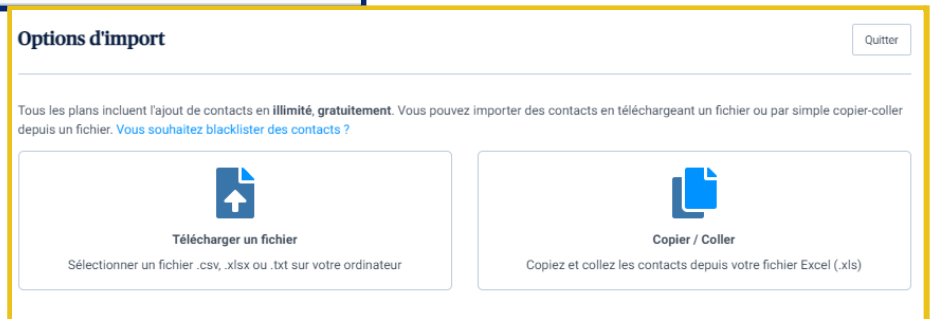
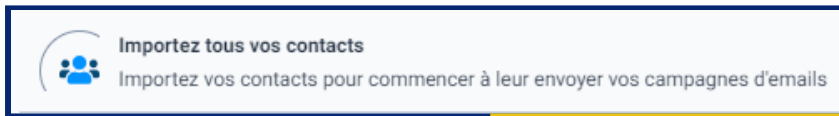
Si vous rencontrez des problèmes avec le bouton ci-dessus, veuillez copier-coller l'URL suivante dans votre navigateur Web.



Pour terminer votre inscription, renseignez les informations de votre entreprise, acceptez les conditions générales et cliquez sur “Terminer mon inscription”



Poursuivez en cliquant sur “Continuer avec l’offre gratuite”



Importez ensuite vos contacts sur la plateforme. La manière la plus simple de procéder est d’importer directement un fichier Excel ou CSV depuis votre ordinateur. Une fois terminé, revenez à la page d’accueil en cliquant sur le logo Sendinblue en haut à gauche :



Conseil

Vous pouvez créer un formulaire d’inscription à votre newsletter directement sur Sendinblue afin de générer des contacts facilement. Rendez-vous sur l’onglet “API & formulaire”, créez votre formulaire et partagez-le.



Avant de créer votre campagne, pour maximiser son potentiel, posons-nous les questions suivantes :

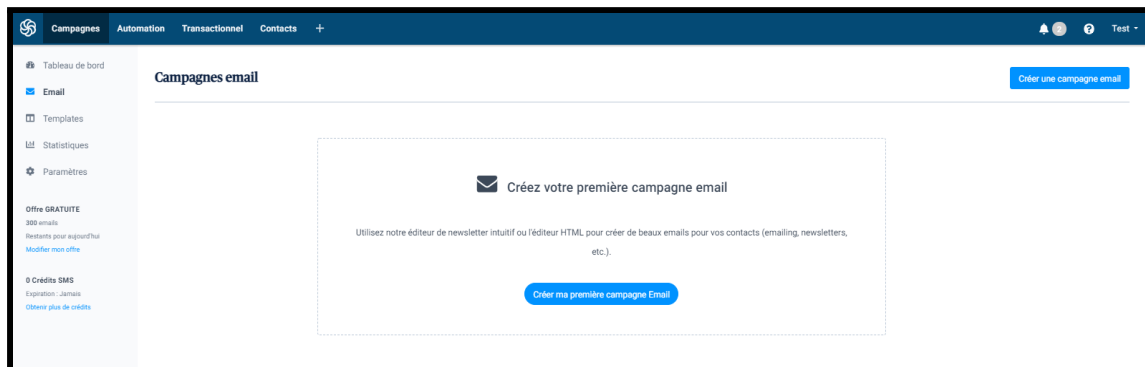
- Quelle est la cible de l'email ?
- Quel est l'objectif de l'emailing ? (générer du trafic, des ventes, fidéliser ou informer ?)
- Quel type de contenu souhaitez-vous partager ?
- A quelle fréquence allez-vous envoyer vos emailing ?

Ces questions vous permettront de vous fixer des objectifs et d'être en mesure d'analyser vos résultats.

● Etape 1 : Créer une campagne d'emailing

Paramétrage

Pour créer votre première campagne, cliquez sur l'onglet "Campagne" en haut à droite de la page. Vous arrivez alors sur la page campagne email. Pour continuer, cliquez sur "Créer ma première campagne Email"





Commençons à paramétrer votre campagne.

Paramétrez votre campagne

Enregistrer & Quitter Prochaine étape

Paramétrage > Conception > Destinataires > Confirmation

Classique A/B Test

Nom de la campagne

Choisissez un nom pour votre campagne qui vous permettra de la retrouver facilement dans votre compte. Par exemple: 'Soldes_Octobre'

Objet

Ajouter une personnalisation

Choisissez un objet qui décrit clairement le contenu de votre email. C'est le premier contenu que votre destinataire verra. Par exemple: 'Vente privée: 25% sur notre nouvelle collection'

Texte d'aperçu

Ajouter une personnalisation

Ecrivez un texte court (environ 35 caractères) qui donne un aperçu du contenu de votre email. Cela augmentera significativement votre taux d'ouverture. Cette fonctionnalité est supportée par la plupart des clients email comme Gmail et Yahoo, et sera affichée dans la boîte de réception de votre destinataire, juste en dessous du sujet.

Email de l'expéditeur

Test-roccare@exupery.io

Choisissez l'email que voient vos destinataires lorsqu'ils reçoivent votre campagne. [Ajouter un nouvel expéditeur](#)

Nom de l'expéditeur

Olivier d'Exupéry

Choisissez un nom, par exemple celui de votre entreprise, qui aide vos abonnés à vous reconnaître.

Assistance

Remplissez les champs suivants :

Nom de la campagne → Ce nom sera seulement visible par vous-même, il vous permettra de retrouver facilement votre campagne dans votre compte.

Objet → C'est l'objet de votre e-mail, c'est lui qui incitera votre destinataire à ouvrir votre contenu, soyez créatif !

Texte d'aperçu → Il donnera un aperçu de votre contenu avant même que votre destinataire ne l'ouvre. Le texte d'aperçu est affiché juste en dessous de l'objet dans la boîte de réception.

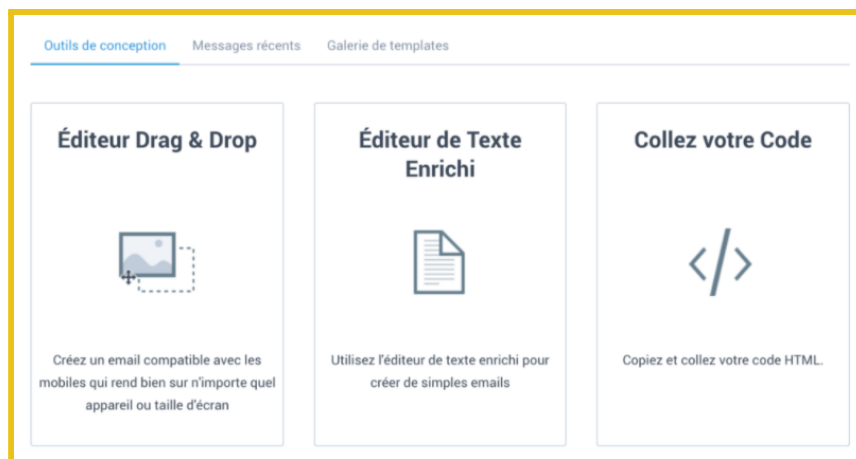
E-mail de l'expéditeur → C'est l'adresse e-mail de l'expéditeur que votre destinataire verra dans sa boîte de réception. Il lui permettra de savoir de qui provient cet e-mail.

Nom de l'expéditeur → Vous pouvez choisir d'inscrire le nom de votre entreprise, ou personnaliser avec le prénom afin d'ajouter plus de proximité avec votre destinataire. ex: *Olivier de Carglass*.

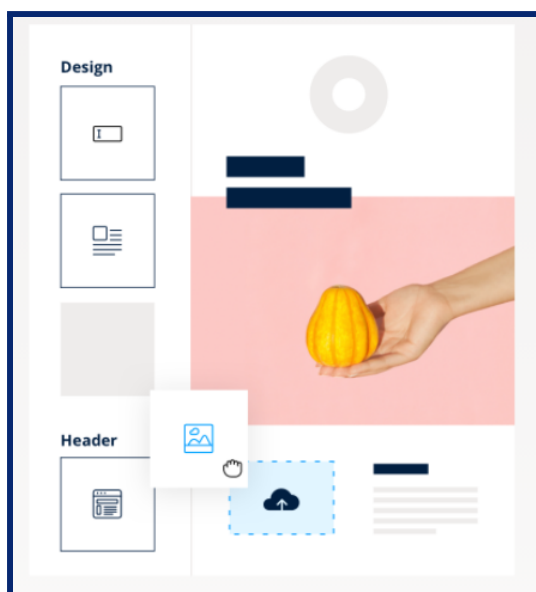


Conception

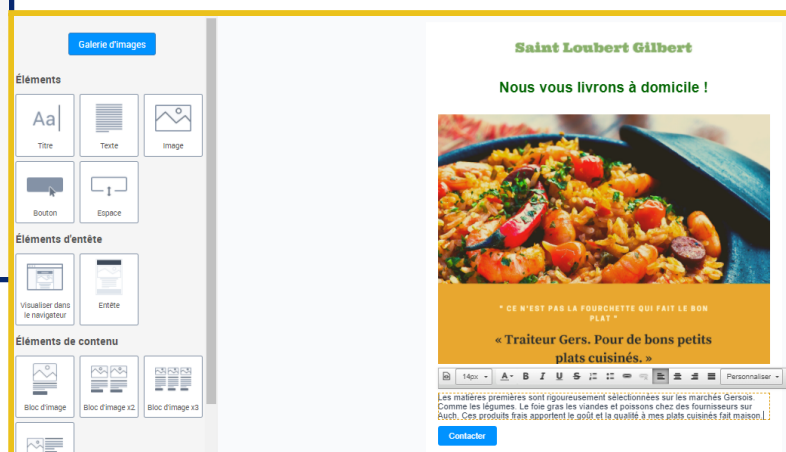
3 choix de conception s'offrent à vous pour concevoir votre e-mailing.



Le plus simple est d'utiliser l'éditeur Drag & Drop qui vous permet de créer vos e-mailings visuellement en utilisant le "cliquer - glisser". Le contenu s'adapte automatiquement aux mobiles.

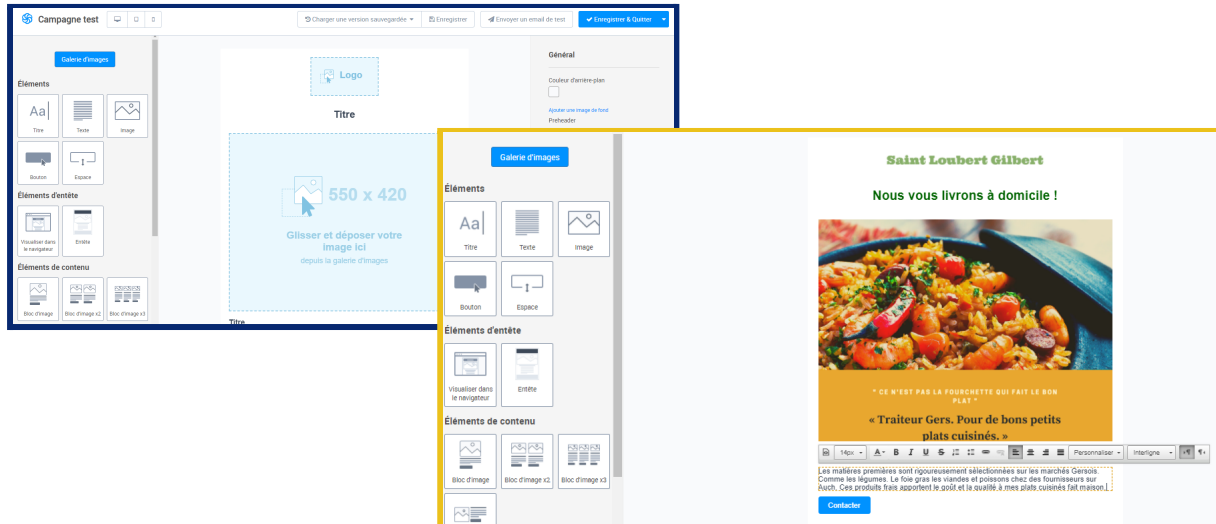


Pour créer, sélectionnez les éléments de conception "Texte" "Image" ou "Bouton" pour concevoir votre e-mailing et faites glisser à l'endroit où vous souhaitez le placer.





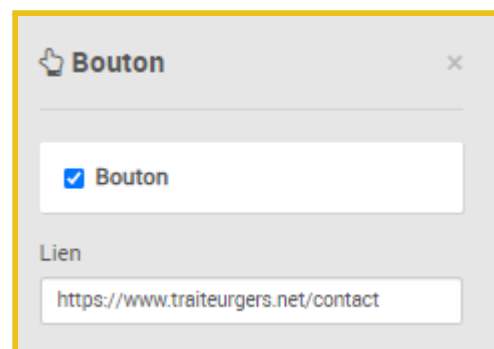
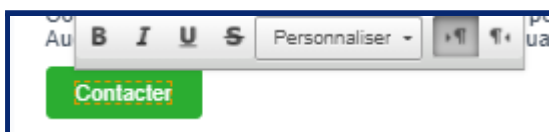
Construisez votre emailing à votre image en faisant passer le message recherché, selon votre objectif ! Ajoutez alors un logo, un titre, du texte, des photos.. Ici aussi, soyez créatifs !



Point important : Pensez à bien renseigner les liens derrière vos boutons afin de rediriger vos destinataires à l'endroit désiré ou compléter l'action voulu.

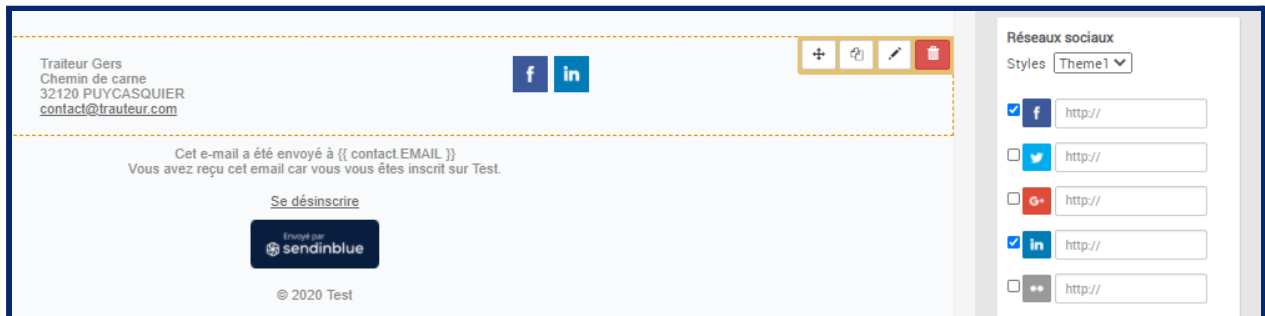
Construisez votre emailing à votre image en faisant passer le message recherché, selon votre objectif ! Ajoutez alors un logo, un titre, du texte, des photos.. Ici aussi, soyez créatifs !

Dans notre exemple, nous invitons les destinataires à nous contacter. J'ajoute ainsi le lien vers la page contact du site internet.





Compléter le bas de votre emailing avec vos informations (Nom, adresse, et adresse email). Vous pouvez également indiquer vos réseaux sociaux en les sélectionnant dans la colonne "Option" à droite et en renseignant les liens de réseaux sociaux correspondants.



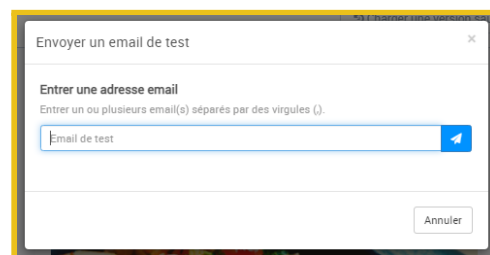
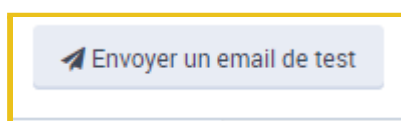
Conseil



Veillez à laisser la mention "Cet e-mail a été envoyé à {{ contact.EMAIL }}". Vous avez reçu cet email car vous vous êtes inscrit sur Nom de l'entreprise." Cela permet au destinataire de comprendre pourquoi il reçoit cet emailing. Il lui permet de se désinscrire s'il ne souhaite plus recevoir vos emailings et respecte ainsi les lois RGPD.

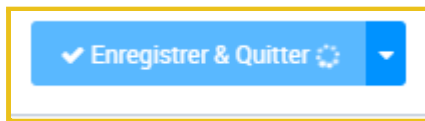
Envoyer un email test

Afin de vérifier la mise en page, le contenu et les liens cliquables, cliquez sur "Envoyer un email de test" et entrer votre adresse e-mail. Cela vous permettra d'avoir un aperçu de l'e-mail que votre destinataire recevra. Appliquez les corrections sur Sendinblue le cas échéant.

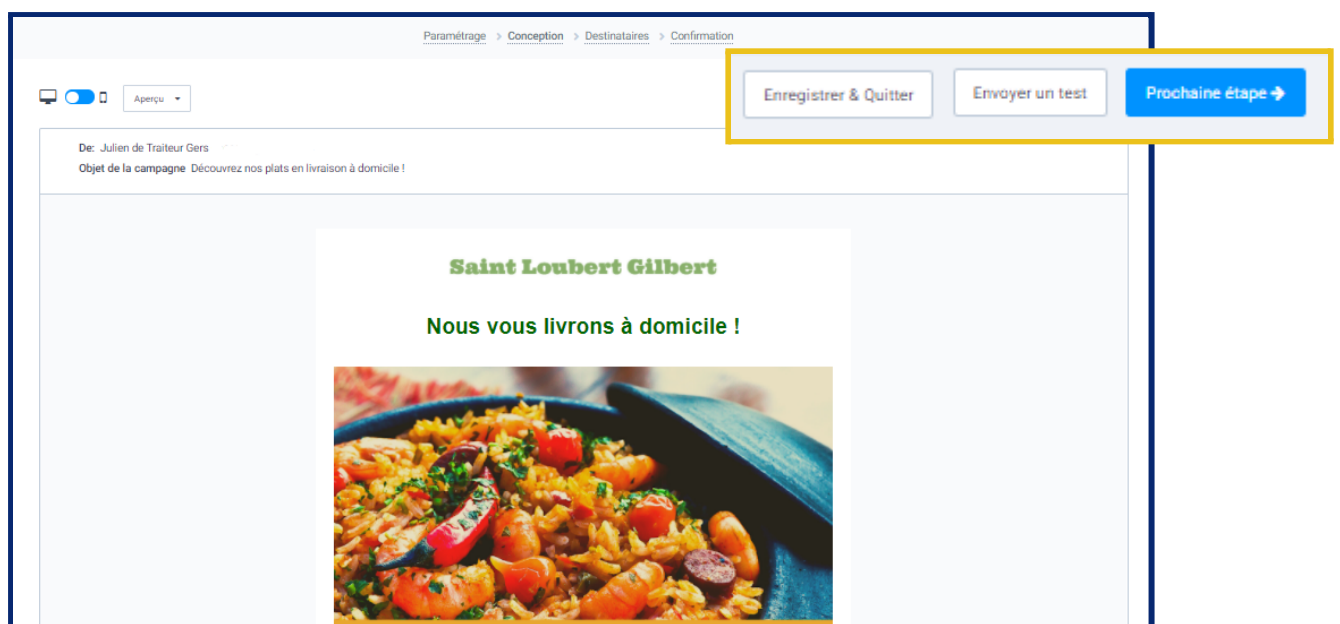




Tout est bon ? Cliquez sur “Enregistrer & Quitter”



Vous arrivez donc à la fin de la conception de votre e-mail, pour poursuivre, cliquez sur “Prochaine étape” en haut à droite de votre écran.





● Etape 2 : Diffuser l'e-mailing

Définissez les destinataires

Sur cette étape, il vous suffit de sélectionner la liste de contacts auxquels vous souhaitez envoyer votre e-mailing, puis cliquez sur "Prochaine étape".

A. Sélectionnez votre/vos liste(s) de contacts

fr-blog [Q] Tous dossiers [v] 1 liste sélectionnée

ID	Nom de la liste	Dossier	Nb. de contacts	Tout exclure
#342	FR - Blog Newsletter	Blog Newsletter	430	Exclure la liste

B. Créer un segment (optionnel)

Appliquer les filtres sur les listes sélectionnées

Actualiser le nombre de destinataires Vous avez sélectionné 68089 contacts

Un récapitulatif de votre campagne apparaîtra alors, vérifiez les informations puis cliquez sur "Programmer"

Paramétrage

Objet de la campagne: Découvrez nos plats en livraison à domicile !
De: Julien de Traitteur Gers

Enregistrer & Quitter | Envoyer un test | **Programmer**

Conception

Retourner à cette étape

Retourner à cette étape

Retourner à cette étape

Destinataires

Nombre de destinataires total: 2

Listes d'envoi: Votre première liste



Vous avez le choix d'envoyer votre campagne "maintenant" et celle-ci s'enverra dès votre validation.

Programmation de l'envoi de la campagne
Vous pouvez l'envoyer maintenant ou la programmer prochainement

Envoyer maintenant

Programmer pour une heure précise

Date: Heure (Europe/Paris GMT+01:00):

Envoyer à la meilleure heure Fonctionnalité Premium

Nous maximisons votre taux d'ouverture en délivrant vos campagnes à l'heure optimale pour chaque contact sur une période de 24 heures. [Découvrez le fonctionnement](#)

Vous devez choisir un [plan Premium](#) afin d'utiliser cette fonctionnalité.

[Annuler](#) [Continuer](#)

Nous vous conseillons de programmer votre campagne à une heure et une date définies.



Conseil

Les meilleures heures pour envoyer une campagne se situent entre 9h et 10h le matin, et aux alentours de 14h en début d'après-midi. Bien choisir l'heure et la date d'envoi c'est maximiser les chances d'ouverture de l'email par les destinataires.

Vérifier les informations puis cliquer sur "confirmer".

Programmation de l'envoi de la campagne
Vous pouvez l'envoyer maintenant ou la programmer prochainement

Etes-vous sûr de vouloir envoyer la campagne **Livraison à domicile** à 2 contacts le 12-11-2020 à 19:30 ?

[Annuler](#) [Confirmer](#)

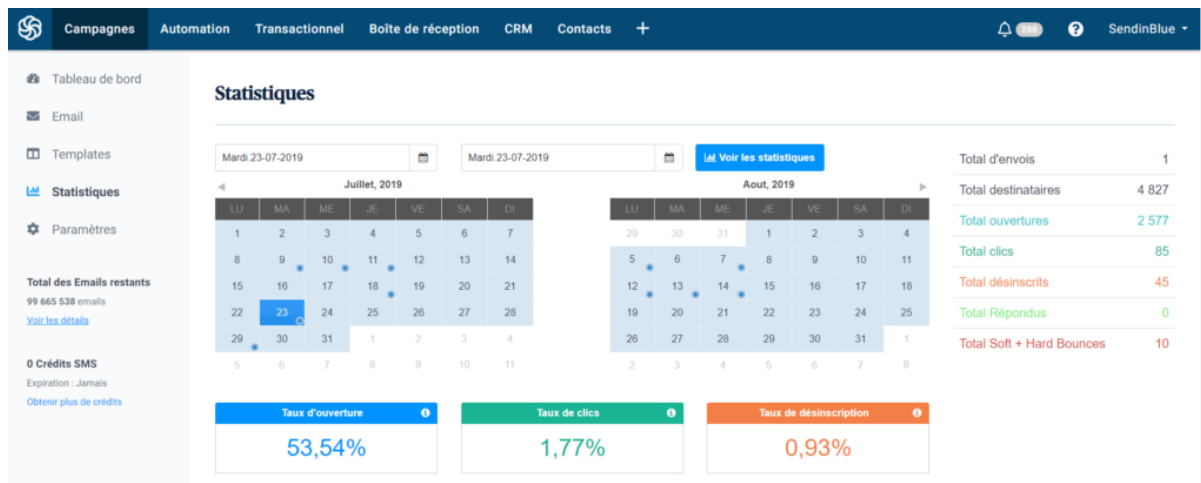


● Etape 3 : Mesurer ses performances

Votre campagne a bien été envoyée. Vous pouvez dès à présent mesurer son

- taux d'ouverture (Nombre de destinataires ayant ouvert votre emailing / Nombre d'e-mailing envoyés)
- taux de clic (Nombre de clic sur un lien présent dans votre emailing / Nombre d'e-mailing envoyés).

Ces statistiques vous permettront ainsi d'évaluer l'efficacité de vos campagnes.



Conseil



Le taux d'ouverture moyen en France est de 22,8% et le taux de clic de 3,5%. Un taux d'ouverture se situant entre 15 et 25% est un bon taux d'ouverture. Il se situe en dessous ? Retravailler votre objet, nom d'expéditeur, texte d'aperçu, afin d'attirer un maximum vos destinataires.