



Blog du Prof T.I.M.

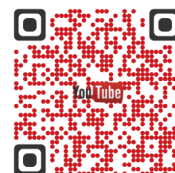
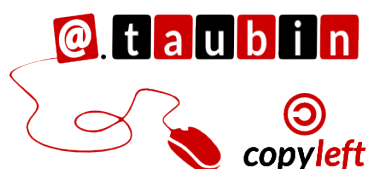
Technologies Informatique & Multimédia – Lycée du Mené



TD n°9 – WordPress – Marketing Automation – MailPoet

Table des matières

1- Marketing automation.....	1
1.1- Contact.....	1
1.2- Formulaire.....	1
1.3- Segmentation.....	1
1.4- E-mail.....	2
1.5- Campagne en marketing.....	2
2- Cas pratique : Automatisation avec Mailpoet.....	3
2.1- Création de la liste de diffusion et du formulaire d'inscription.....	4
2.2- Création de l'automatisation et de l'e-mail de confirmation.....	4



1- Marketing automation

1.1- Contact

En marketing, un contact est une personne qui a été identifiée comme étant potentiellement intéressée par les produits ou services d'une entreprise.

Ils peuvent être obtenus par différents moyens, tels que :

- l'enregistrement à une newsletter,
- le remplissage d'un formulaire en ligne,
- l'achat d'un produit
- l'interaction avec une entreprise sur les réseaux sociaux, etc...

Les informations collectées sur les contacts

incluent généralement des détails tels que le nom, l'adresse e-mail, le numéro de téléphone, les intérêts, etc.

Ces informations sont ensuite utilisées pour cibler les campagnes de marketing et de vente aux personnes qui ont le plus de chances d'être intéressées par leurs produits ou services.

Attention, lors de la collecte de ces données, il faut veiller à respecter les législations en vigueur et en particulier le RGPD !

1.2- Formulaire

Un formulaire de marketing est un outil utilisé pour collecter des informations auprès des clients potentiels ou existants.

Ils peuvent être utilisés pour diverses fins, telles que :

- la génération de leads,
- l'acquisition de données client,
- la mesure de la satisfaction client,
- l'inscription à une newsletter ou à un événement,
- une enquête de marché, etc.

Les formulaires peuvent être physiques ou en ligne, et peuvent inclure des champs tels que le nom, l'adresse e-mail, le numéro de téléphone, les préférences de contact, les intérêts, etc.

Les informations recueillies à travers les formulaires de marketing sont utilisées pour cibler les campagnes de marketing et de vente, ainsi que pour améliorer les produits et services proposés.

1.3- Segmentation

La segmentation des contacts est le

processus de diviser une liste de contacts en

groupes plus petits en fonction de critères spécifiques. Cela permet aux entreprises de cibler les campagnes de marketing et de vente aux personnes qui ont le plus de chances d'être intéressées par leurs produits ou services.

Elle peut être basée sur des critères tels que :

- Les données démographiques, comme l'âge, le sexe, le revenu, etc.
- Les données comportementales, comme les achats antérieurs, les intérêts, les actions sur le site web, etc.
- Les données de géolocalisation, comme la région ou le pays d'origine.

1.4- E-mail

L'e-mail marketing est une forme de marketing direct qui utilise les courriels pour communiquer des messages promotionnels ou informatifs à une liste de destinataires ciblés.

Les entreprises peuvent les utiliser pour :

- informer les clients de nouveaux produits ou services,
- promouvoir des offres spéciales,
- augmenter la fidélité des clients,
- améliorer la notoriété de la marque, etc.

Exemples :

- Envoyer des newsletters régulières pour informer les clients des dernières

actualités de l'entreprise

- Envoyer des offres spéciales ou des codes de réduction pour inciter les clients à acheter
- Envoyer des courriels de bienvenue aux nouveaux abonnés à la newsletter
- Envoyer des courriels de relance aux clients qui ont abandonné leur panier d'achat en ligne
- Envoyer des courriels de fidélité pour récompenser les clients fidèles, etc...

Il est important de noter qu'il y a des règles et réglementations qui encadrent l'utilisation de l'e-mail marketing.

1.5- Campagne en marketing

C'est un ensemble d'actions et d'outils conçus pour atteindre les objectifs de vente et de communication d'une entreprise auprès d'un public ciblé. Elles peuvent inclure des éléments tels que la publicité en ligne et hors ligne, les relations publiques, les événements promotionnels, les courriels et les réseaux

sociaux. Elles peuvent être utilisées pour promouvoir un produit ou un service spécifique, ou pour renforcer la marque d'une entreprise. Les campagnes de marketing sont généralement planifiées à l'avance et ont des objectifs quantifiables pour mesurer leur réussite.

2- Cas pratique : Automatisation avec Mailpoet

MailPoet

- Liste d'abonnement
- Formulaire
- Automatisation
- E-mail

1

Nom de la liste publique
Les abonnés/abonnées peuvent voir ce nom lorsqu'ils gèrent leurs abonnements.

Description
Cet espace est à usage personnel et ne sera jamais affiché à vos abonnés.

Liste Amaryllis 20%

Visibilité de la liste
☒ Afficher cette liste sur la page « Gérer l'abonnement »

Enregistrer

2

20%

de réduction, spécialement
pour vous 🎁

Inscrivez-vous pour recevoir votre réduction
exclusive, et restez informé de nos derniers produits
et offres !

Nom

Adresse e-mail *

RGPD *

☐ J'accepte la politique de confidentialité *

Économisez 20%

Nous ne spammons pas ! Consultez notre [politique de confidentialité](#) pour plus d'informations.

3

Bienvenue amaryllis 20% **Activé** ▼

Total des entrées 0 > Traitement total 0 > Total des sorties 0

Déclencheur
Nouvel abonné/abonnée
par e-mail ajouté

Délai
Wait for 1 minute

Envoyer l'e-mail
Envoyer l'e-mail

4



Bonjour Anthony,

Nous tenions à vous remercier sincèrement pour votre participation à notre opération marketing "20% sur les amaryllis". Nous sommes ravis que vous puissiez profiter de cette offre et espérons que vous serez satisfait de votre achat.

Nous avons donc le plaisir de vous offrir un coupon de réduction de 20 % valable sur votre prochaine commande jusqu'au 28 février 2023. Il vous suffit de saisir le code **20AMA-HIPP** lors de votre prochaine commande pour bénéficier de cette offre. Vous pouvez aussi l'utiliser en magasin.

Nous espérons que vous continuerez à nous faire confiance pour vos achats de fleurs et nous réjouissons de vous revoir bientôt.

**À UTILISER SUR LE SITE WEB
OU EN MAGASIN AVANT LE 2 MAI !**

Obtenez votre promo
20% de remise
CODE
20AMA-HIPP

Reserver aux 1000 premiers nouveaux abonnés
LES SERRES UJAC

<https://ujac.lyceeefadumene.fr/>
6 rue du Porhoët - 22 230 MERDRIGNAC

C'est le moment de passer à l'action !

Merci pour votre attention et à très bientôt !

L'équipe Des Serres UJAC

Se désabonner | Gérer votre abonnement
6 rue du Porhoët - 22 230 Merdrignac

2.1- Création de la liste de diffusion et du formulaire d'inscription

Vous pouvez regarder le tutoriel vidéo sur la gestion des listes et des formulaires de MailPoet :

- <https://youtu.be/QSv4G9AfwsQ>



2.2- Création de l'automatisation et de l'e-mail de confirmation

Vous pouvez regarder le tutoriel vidéo sur l'automatisation et l'éditeur de mail de MailPoet :

- <https://youtu.be/XvZ80Ah-gdg>



Nous allons poursuivre ce travail au Td n°10 – WordPress – Marketing Automation – Landing Page.