

EMAIL MARKETING

Prêt à l'emploi



INTRODUCTION

Une liste de diffusion, liste email, est un atout extrêmement précieux pour toute entreprise, mais surtout pour celles qui utilisent les plateformes de médias sociaux.

Si votre compte Instagram disparaissait demain, vous n'auriez plus de business. Je ne saurais trop insister sur l'importance d'une campagne de marketing par e-mail !

Une liste de marketing par e-mail est un groupe de personnes qui se sont inscrites à base e-mail, ce qui signifie qu'elles sont intéressées par vos produits et services.

Communication directe : l'e-mail est un canal de communication direct et personnel entre vous et votre public chaleureux, qui vous permet de les joindre à tout moment.

Propriété de l'audience : contrairement aux plateformes de médias sociaux où vous êtes soumis à des modifications de l'algorithme, vous êtes propriétaire de votre liste de diffusion.

Le marketing par e-mail est un moyen fiable et cohérent de vous connecter avec votre public !

Puissance de conversion : le marketing par e-mail s'avère systématiquement être l'un des canaux les plus efficaces pour convertir des prospects en clients. Il offre la possibilité d'entretenir des relations et de guider les abonnés tout au long de l'entonnoir de vente.

STATISTIQUES DE CONVERSION : LA PUISSANCE DU MARKETING PAR EMAIL

L'efficacité du marketing par e-mail est étayée par des statistiques convaincantes :

Selon la DMA (Data & Marketing Association), pour chaque dollar dépensé en marketing par e-mail, le retour sur investissement (ROI) moyen est de 42 \$.

Econsultancy rapporte que l'e-mail est le canal de communication préféré des clients, avec 74 % des personnes interrogées choisissant l'e-mail plutôt que d'autres options.

HubSpot a découvert que les lignes d'objet personnalisées des e-mails augmentent les taux d'ouverture de 50 %.

Campaign Monitor indique que les campagnes par e-mail segmentées peuvent entraîner une augmentation des revenus de 760 %.

Ces statistiques démontrent que le marketing par e-mail n'est pas seulement un outil de communication précieux ; c'est une centrale génératrice de revenus lorsqu'elle est exécutée efficacement.

CONSEILS POUR CONSTRUIRE VOTRE LISTE E-MAIL

CRÉEZ DU CONTENU DE VALEUR

Proposez du contenu qui trouve un écho auprès de votre public cible. Généralement, ces informations sont partagées sur les plateformes de médias sociaux telles qu'Instagram, Facebook, TikTok ou Pinterest. Vous voulez être sûr que le contenu que vous créez soit éducatif, inspirant ou divertissant. Donnez à votre public une raison de revenir pour en savoir plus.

OPTIMISEZ VOTRE SITE WEB

Si vous avez un site Web, placez des formulaires d'inscription bien en vue et stratégiquement situés sur votre site Web, tels que des fenêtres contextuelles, des formulaires intégrés ou des slide-ins. Assurez-vous qu'ils soient adaptés aux mobiles pour une expérience utilisateur plus confortable.

UTILISEZ DES LEAD MAGNET

Créez des lead magnet remplis de VALEUR, tels que des ebooks, des modèles ou des listes de contrôle, qui abordent/résolvent les problèmes spécifiques de votre public. Offrez-les en échange d'abonnements par courrier électronique. C'est la CLÉ pour développer votre liste de diffusion !

TIREZ PARTIE DES RÉSEAUX SOCIAUX

Faites la promotion de vos lead magnet principaux et encouragez les inscriptions par e-mail via vos réseaux sociaux.

Utilisez des graphiques accrocheurs et des appels à l'action (CTA) convaincants pour stimuler l'engagement.

Le contenu vidéo court (pensez à Instagram et TikTok) est actuellement un moyen incroyable de générer du trafic.

OPTIMISEZ VOTRE SITE WEB

Segmentez votre liste de diffusion en fonction des intérêts et du comportement des abonnés.

Créez des campagnes par e-mail personnalisées et engageantes qui répondent aux besoins et préférences uniques de chaque segment.

HEBERGEZ DES WEBINAIRES ET ÉVÈNEMENTS

Les webinaires et les événements virtuels offrent une excellente opportunité de collecter des adresses e-mail. Profitez de ces occasions pour partager des informations précieuses sur votre marketing et encourager les inscriptions.

LISTE DE COURRIEL : UN GUIDE ÉTAPE PAR ÉTAPE

ÉTAPE 1 : DÉFINISSEZ VOTRE PUBLIC CIBLE

Identifiez vos abonnés idéaux. Comprenez leurs besoins, leurs préférences et leurs points faibles. Adaptez votre contenu et vos lead magnet principaux pour trouver un écho auprès de ce public.

ÉTAPE 2 : CHOISISSEZ UNE PLATEFORME DE MARKETING PAR EMAIL

Il existe plusieurs plateformes fiables pour héberger et gérer votre liste de diffusion et votre campagne, y compris des options gratuites comme Aweber, Systeme.io, Convert Kit ou Mailchimp.

Attention cependant, ces forfaits gratuits ne couvrent qu'un certain nombre d'abonnés et/ou de campagnes avant de devoir passer à une version payante. Vous voulez également vous assurer qu'il offre des fonctionnalités telles que l'automatisation, la segmentation et l'analyse.

Je préfère et recommande fortement le plan Creator Pro avec Stan Store, et voici pourquoi :

- Créez votre vitrine personnalisée avec votre image de marque
- Répertoirez un nombre illimité de produits au fur et à mesure de votre croissance et de votre évolution. Conservez vos produits, campagnes par e-mail, automatisations, paiements et des analyses en un seul endroit sans confusion dans les intégrations.

- Utilisez des outils avancés qui augmentent les conversions.
- Possibilité de proposer des plans de paiement à vos clients

Enfin, Stan Store propose un programme d'affiliation robuste, donc avec seulement quelques inscriptions, vos frais mensuels seraient couverts et vous pourriez gagner un montant supplémentaire illimité à mesure que vous apportez plus de références.

Bonjour, flux de revenus passifs !

Vous pouvez vous inscrire au forfait Creator Pro pour 99 \$/mois.

ÉTAPE 3 : CRÉEZ LEAD MAGNET IRRÉSISTIBLE

Développez un lead magnet de haute qualité qui apporte une valeur immédiate à votre public. Il peut s'agir d'un ebook, d'une liste de contrôle, d'un modèle ou d'un accès à un contenu exclusif. C'est également un excellent endroit pour inclure des liens d'affiliation vers des logiciels que vous utilisez ou des produits que vous utilisez et aimez dans votre entreprise. Vous pouvez utiliser des ressources gratuites comme Canva et Chatgpt pour créer un lead magnet que votre public souhaite réellement.

ÉTAPE 4 : PROMOUVOIR VOTRE LEAD MAGNET

Faites la promotion de votre lead magnet principal sur différents canaux, y compris votre site Web (si vous en avez un), les réseaux sociaux et les publications d'invités. Rendez-le facilement accessible à votre public.

ÉTAPE 5 : CONFIGUREZ DES PAGES DE RENVOI

Concevez des pages de renvoi dédiées pour vos lead magnet principaux. Ces pages doivent être optimisées pour les conversions et inclure des titres, des avantages et des CTA clairs.

ÉTAPE 6 : MISE EN ŒUVRE DES FORMULAIRES D'INSCRIPTION

Intégrez des formulaires d'inscription sur votre site Web, vos pages de renvoi et vos articles de blog. Assurez-vous qu'ils capturent les informations essentielles tout en gardant le processus d'inscription simple. Une chose importante à retenir est d'inclure votre politique de confidentialité au bas de ces pages, afin de vous protéger légalement.

ÉTAPE 7 : NOURRIR ET ENGAGER VOS ABONNÉS

Envoyez régulièrement du contenu précieux à vos abonnés. Cela inclut les newsletters, les mises à jour et les offres exclusives. Établissez une relation et une confiance avec votre public. Ma recommandation pour une première campagne par e-mail est d'un e-mail par jour pendant 7 à 14 jours. Ensuite, vous pouvez suivre avec une newsletter hebdomadaire pour garder votre public engagé et préparé pour les lancements futurs.

ÉTAPE 8 : MESUREZ ET OPTIMISEZ VOS CAMPAGNES

Analysez les mesures des e-mails telles que les taux d'ouverture, les taux de clics et les taux de conversion. Utilisez ces informations pour affiner votre stratégie de marketing par e-mail et améliorer les résultats.

ÉTAPE 9 : CONTINUEZ À AUGMENTER VOTRE LISTE

Concentrez-vous constamment sur l'élargissement de votre liste de diffusion. Encouragez les abonnés à parrainer des amis et à collaborer avec des influenceurs pour atteindre de nouveaux publics.

MODÈLES D'E-MAIL DFY

Vous trouverez ci-dessous **15 modèles** d'e-mails prêts à l'emploi destinés à une entreprise de marketing digital à utiliser pour votre propre campagne.

Les modèles incluent des e-mails de confirmation, ainsi que des e-mails de campagne conçus pour engager, nourrir et convertir votre audience.

PLUS, un aperçu de la newsletter BONUS avec plusieurs idées de newsletter afin que vous puissiez générer une newsletter hebdomadaire pour votre public !

E-MAIL DE CONFIRMATION - PRODUIT

Objet : Bienvenue dans [Votre nom de produit] !

Bonjour [Nom de l'abonné],

Bienvenue sur [Votre nom de produit] ! Je suis ravie que vous rejoigniez notre communauté de spécialistes du marketing numérique et d'entrepreneurs. Vous venez de faire le premier pas vers la création d'un revenu passif qui changera votre vie !

J'ai tellement hâte que vous vous lanciez. J'ai hâte de voir ce que vous faites et comment votre vie changera grâce à cela !

N'hésitez pas à m'envoyer un DM sur IG [inclure le lien hypertexte] , j'aimerais célébrer avec vous !

Merci encore d'avoir acheté [Votre nom du produit]. J'ai hâte de vous aider à atteindre vos objectifs de marketing numérique !

Bravo, [Votre nom]

E-MAIL DE CONFIRMATION - FREEBIE

Sujet : Waouh ! Voici votre guide gratuit !

Bonjour [Nom de l'abonné], Whoohoo ! Vous l'avez fait!

Je suis très heureuse de partager davantage avec vous sur les produits digitaux DFY/done-for-you, ainsi que sur la manière dont vous pouvez lancer et faire fonctionner VOTRE entreprise de produits numériques rentable !

Voici votre téléchargement gratuit : [LIEN PRODUIT]

Demain, vous recevrez un autre e-mail de ma part contenant plus d'informations sur mon [Nom du produit - insérer un lien hypertexte].

Si vous ne le voyez pas dans les 24 heures, assurez-vous de vérifier votre onglet de promotions ou votre dossier spam, et déplacez ce message vers votre boîte de réception principale afin de ne manquer aucune mise à jour !

Et n'oubliez pas, vous pouvez toujours m'envoyer un DM sur IG [inclure l'hyperlien] à tout moment avec toutes vos questions !

Je vous encourage. [Votre nom]

CAMPAGNE E-MAIL

Objet : Préparez-vous à transformer vos compétences en marketing numérique

Bonjour [Nom de l'abonné],

J'espère que cet e-mail vous trouvera bien et vous inspirera pour vous lancer dans le monde des affaires en ligne, ou simplement pour passer à l'étape suivante dans votre entreprise actuelle.

Vous vous souvenez quand vous vous êtes inscrit pour recevoir mon [Nom du cadeau] ? Cela témoigne de votre engagement à maîtriser l'art du commerce en ligne et du marketing numérique.

Mais il y a encore beaucoup à explorer, à apprendre et à réaliser.

Présentation de [Nom de votre cours à prix élevé] – le cours complet qui vous permettra de relever le [Défi marketing spécifique].

Que vous soyez nouveau dans le marketing numérique ou que vous cherchiez à améliorer vos compétences existantes, ce cours est conçu pour vous.

Voici un aperçu de ce qui vous attend :

Avantage du cours 1

Avantage du cours 2

Avantage du cours 3

Prêt à vous lancer dans ce voyage transformateur ?

Cliquez simplement sur le lien ci-dessous pour en savoir plus et vous inscrire :

[Bouton CTA : "Découvrir [Nom du cours]"]

Je suis là pour vous soutenir à chaque étape du processus.

Cordialement,

[Votre nom]

CAMPAGNE E-MAIL

Objet : Vous craignez d'avoir des difficultés avec [Défi marketing spécifique] ?

Bonjour [Nom de l'abonné],

Craignez-vous de vous retrouver aux prises avec le défi du [Défi marketing spécifique] dans votre parcours professionnel en ligne ?

Si c'est le cas, vous n'êtes pas seul.

De nombreux spécialistes du marketing digital et entrepreneurs sont confrontés à cet obstacle sur le chemin du succès. Mais la bonne nouvelle est qu'il existe une solution éprouvée pour y remédier.

Je comprends les frustrations et les obstacles qui accompagnent le [Défi marketing spécifique].

C'est pourquoi je propose [Nom de votre cours à prix élevé] – un cours complet conçu pour relever ce défi, ainsi que bien d'autres, et faire avancer votre parcours de marketing numérique.

Dans les prochains e-mails, je vous expliquerai davantage comment [Nom de votre cours à prix élevé] peut transformer vos compétences et booster votre réussite dans le monde du commerce en ligne et du marketing numérique.

Restez à l'écoute pour des informations précieuses et des informations intéressantes !

Cordialement, [Votre nom]

CAMPAGNE E-MAIL

Objet : Découvrez la solution ultime au [Défi marketing spécifique]

Bonjour [Nom de l'abonné],

Êtes-vous prêt à découvrir les secrets pour relever le [Défi marketing spécifique] et obtenir un succès remarquable dans vos efforts de marketing digital ?

Je suis ravie de partager avec vous [Nom de votre cours à prix élevé], la solution ultime pour les spécialistes du marketing numérique comme vous.

Dans ce cours complet, vous aurez accès à :

Caractéristique du cours n°1

Caractéristique du cours n°2

Caractéristique du cours n°3

Grâce à des conseils d'experts, des didacticiels vidéo et des processus étape par étape, vous acquerrez les connaissances et les compétences nécessaires pour exceller dans le paysage du marketing digital.

Prêt à franchir le pas ? Cliquez sur le lien ci-dessous pour en savoir plus et vous inscrire dès aujourd'hui :

[Bouton CTA : « S'inscrire à [Nom du cours] »]

Restez à l'écoute pour plus d'informations et d'histoires de réussite !

Cordialement, [Votre nom]

CAMPAGNE E-MAIL

Objet : Histoires de réussite réelles d'étudiants de [votre nom de produit]

Bonjour [Nom de l'abonné],

Je crois de tout cœur au pouvoir de [Nom de votre cours à prix élevé] pour transformer votre vie grâce au marketing digital. Mais ne vous contentez pas de me croire sur parole : laissez les réussites des anciens étudiants parler d'elles-mêmes.

Rencontrez [Histoire de réussite d'un étudiant n°1] :

Et voici [Histoire de réussite d'un étudiant n°2] :

Ce ne sont là que quelques exemples des incroyables transformations qui se sont produites grâce à [Votre nom de cours à billet élevé].

Prêt à créer votre propre success story ?

Cliquez ci-dessous pour vous inscrire à [Nom de votre cours à prix élevé] et commencer votre voyage vers l'excellence du marketing digital :

[Bouton CTA : « Rejoindre [Nom du cours] »]

N'oubliez pas que vous n'investissez pas seulement dans un cours, vous investissez dans votre réussite future.

Restez à l'écoute pour plus d'inspiration et d'informations !

Cordialement, [Votre nom]

CAMPAGNE E-MAIL

Objet : 5 avantages clés de [Nom de votre cours à prix élevé]

Bonjour [Nom de l'abonné],

Vous vous demandez ce qui distingue [Votre nom de cours à prix élevé] des autres cours de marketing digital ? Examinons les principaux avantages qui font de ce cours le choix ultime pour votre croissance professionnelle :

- Programme complet : notre cours couvre tous les aspects du marketing digital, garantissant que vous maîtrisez bien le référencement, les médias sociaux, le marketing par e-mail, les entonnoirs de vente et bien plus encore.
- Conseils d'experts : apprenez auprès d'experts du secteur possédant une riche expérience pratique et obtenez des informations que vous ne trouverez pas ailleurs.
- Accès à vie : bénéficiez d'un accès à vie aux supports de cours et aux mises à jour, vous permettant ainsi de rester informé dans un paysage numérique en constante évolution.
- Soutien communautaire : connectez-vous avec une communauté dynamique d'autres apprenants et de mentors pour bénéficier de conseils continus et d'opportunités de réseautage - gratuitement !

Livré avec des droits de revente principaux - vous pouvez donc revendre le cours si vous le souhaitez et conserver 100 % des bénéfices !

Prêt à propulser vos compétences en marketing numérique vers de nouveaux sommets ? Cliquez ci-dessous pour vous inscrire dès maintenant à [Votre nom de cours à ticket élevé] :

[Bouton CTA : « S'inscrire à [Nom du cours] »]

Cordialement, [Votre nom]

CAMPAGNE E-MAIL

Objet : 7 raisons impérieuses de commencer votre parcours de marketing numérique

Salut [Nom de l'abonné],

Êtes-vous prêt à exploiter l'immense potentiel qui se trouve en vous ? Aujourd'hui, je souhaite partager avec vous sept raisons impérieuses pour lesquelles démarrer une entreprise de marketing digital peut changer la donne dans votre vie. Alors prenez une tasse de votre boisson préférée, trouvez un endroit confortable et plongez !

1. **Liberté de style de vie** : avec le marketing digital, vous avez la liberté de travailler de n'importe où et à tout moment. Dites adieu au train-train quotidien de 9h à 17h et bonjour à un horaire flexible qui vous permet de donner la priorité à ce qui compte vraiment, qu'il s'agisse de passer du temps de qualité avec vos proches ou de poursuivre vos passions.
2. **Faibles coûts de démarrage** : contrairement aux entreprises traditionnelles, le marketing digital nécessite un investissement initial minimal. Et si vous vendez des produits digitaux, vous n'avez pas à vous soucier des stocks, de la fabrication ou de l'expédition. Vous pouvez créer un produit UNE fois et le vendre encore et encore.
3. **Potentiel de revenu passif** : Imaginez gagner de l'argent pendant que vous dormez ou jouez au parc avec vos enfants. Le marketing digital offre la possibilité de générer des revenus passifs, où vos efforts actuels peuvent continuer à générer des revenus pendant des mois, voire des années.

4. **Diverses sources de revenus** : en tant que spécialiste du marketing numérique, vous avez la liberté de développer plusieurs sources de revenus via divers produits digitaux, même le marketing d'affiliation ou le coaching et le conseil. Cette diversité vous permet d'exploiter plusieurs sources de revenus, d'atteindre différents publics et de maximiser votre potentiel de revenus.

5. **Problèmes limités liés au support client** : l'un des meilleurs aspects du marketing digital est que vous n'avez pas souvent à faire face à des problèmes de support client. En raison de la nature des produits numériques, ils ne sont généralement pas remboursables, ce qui limite les besoins d'assistance du service client.

6. **Évolutivité et croissance** : le marketing digital offre une évolutivité pratiquement illimitée. Une fois que vous avez maîtrisé le processus et construit une base solide, vous pouvez faire évoluer votre entreprise pour atteindre un public plus large, collaborer avec d'autres et augmenter votre potentiel de revenus de manière exponentielle.

7. **Apprentissage et croissance personnelle** : Démarrer une entreprise de marketing digital est une expérience d'apprentissage constante. Vous développerez de nouvelles compétences en marketing, en rédaction, en établissement de relations, etc. Considérez ce voyage comme une opportunité de croissance personnelle, de perfectionner vos capacités et d'élargir vos connaissances.

Je vous encourage, [Nom]

CAMPAGNE E-MAIL

Objet : Aperçu du programme d'études de [Votre nom de cours à prix élevé]

Bonjour [Nom de l'abonné],

Aujourd'hui, nous vous donnons un aperçu exclusif de [Votre nom de cours à prix élevé], et vous allez vous régaler !

Voici un aperçu de notre programme complet :

Module 1 : Détails

Module 2 : Détails

Module 3 : Détails

Ceci n'est qu'un avant-goût de ce qui vous attend dans [Nom de votre cours à prix élevé].

Avec ces modules, vous acquerez les connaissances et les compétences nécessaires pour exceller dans le domaine du marketing digital.

Prêt à plonger ? Cliquez ci-dessous pour vous inscrire et accéder au programme complet : [Bouton CTA : "Explorer [Nom du cours]"]

Cordialement, [Votre nom]

CAMPAGNE E-MAIL

Objet : Valeur supplémentaire : [Nom du bonus] Inclus dans [Nom de votre cours à ticket élevé]

Bonjour [Nom de l'abonné],

Je suis ravie de partager des nouvelles fantastiques avec vous ! Pendant les prochaines 72 heures, lorsque vous vous inscrivez à [Nom de votre cours à prix élevé], vous aurez non seulement accès à cet incroyable cours et à cette communauté, mais vous recevrez également un bonus exclusif : [Nom du bonus].

Ce précieux bonus améliorera votre parcours de marketing digital en vous offrant :

[Fonction bonus n°1]

[Fonction bonus n°2]

[Fonction bonus n°3]

C'est ma façon de vous dire « merci » de m'avoir choisi pour vous aider à atteindre vos objectifs de marketing digital.

Prêt à vous lancer ?

Cliquez ci-dessous pour vous inscrire et réclamer votre bonus :
[Bouton CTA : « S'inscrire à [Nom du cours] »]

Restez à l'écoute pour plus d'inspiration et d'informations dans nos prochains e-mails !

Bravo, [Votre nom]

CAMPAGNE E-MAIL

Objet : Rejoignez plus de [nombre d'étudiants] dans [votre nom de cours à prix élevé]

Bonjour [Nom de l'abonné],

Lorsque vous prenez une décision importante, il est rassurant de savoir que vous n'êtes pas seul dans ce voyage. C'est pourquoi nous sommes ravis de partager cette nouvelle avec vous :

[Votre nom de cours à prix élevé] a déjà aidé des milliers de mamans dans le monde entier, tout comme vous.

Ces personnes ont connu une croissance remarquable de leurs compétences en marketing digital et ont obtenu des résultats incroyables. Leurs réussites témoignent de la qualité et de l'efficacité de [Votre nom de cours à prix élevé].

C'est maintenant à votre tour de rejoindre cette communauté de spécialistes du marketing numérique.

Inscrivez-vous aujourd'hui et faites partie d'une communauté dédiée à votre réussite.

[Bouton CTA : « Rejoindre [Nom du cours] »]

Nous avons hâte de vous accueillir dans notre communauté et de vous soutenir dans votre cheminement vers le démarrage de votre entreprise en ligne.

Cordialement, [Votre nom]

CAMPAGNE E-MAIL

Objet : Réponses à vos questions sur [le nom de votre cours à prix élevé]

Bonjour [Nom de l'abonné],

Alors que vous envisagez de vous inscrire à [Nom de votre cours à prix élevé], il est naturel d'avoir des questions. Je veux m'assurer que vous disposiez de toutes les informations dont vous avez besoin pour prendre une décision éclairée.

Voici quelques questions courantes que nos clients potentiels posent :

1. Quel est le coût du cours ?

Le prix régulier de [Nom de votre cours à prix élevé] est de [Prix régulier]

2. Existe-t-il un plan de paiement disponible ?

Oui, je propose des options de paiement flexibles pour rendre votre adhésion plus abordable. Vous pouvez choisir le plan de paiement qui convient à vos besoins financiers.

3. Combien de temps faut-il pour terminer le cours ?

[Nom de votre cours à prix élevé] est un cours à votre rythme, vous permettant d'apprendre à votre propre rythme. La plupart des étudiants le terminent en [Durée moyenne], mais vous disposez d'un accès à vie pour un apprentissage continu.

4. Que faire si j'ai des questions pendant le cours ?

Vous aurez accès à toute une communauté de personnes partageant les mêmes idées et prêtes à répondre à vos questions. Je suis également disponible à tout moment pour des questions et des conseils.

5. Existe-t-il une garantie de remboursement ?

En raison de la nature des produits numériques et de la possibilité de télécharger immédiatement le produit, ce cours n'est pas remboursable.

Prêt à commencer? Cliquez ci-dessous pour vous inscrire à [Nom de votre cours à prix élevé] et lancez-vous dans votre parcours de marketing numérique en toute confiance :

[Bouton CTA : « Inscrivez-vous maintenant »]

Je suis là pour répondre à toutes vos questions supplémentaires. N'hésitez pas à nous contacter à tout moment !

Cordialement, [Votre nom]

Objet : Répondre aux préoccupations courantes concernant [le nom de votre cours à prix élevé]

Bonjour [Nom de l'abonné],

Je comprends qu'investir dans votre éducation est une décision importante. Il est naturel d'avoir des inquiétudes, et je suis là pour y répondre de front.

Voici quelques préoccupations courantes que j'ai entendues de la part d'acheteurs potentiels :

Préoccupation n° 1 : « **Je ne suis pas doué en technologie.** Ce cours sera-t-il trop avancé pour moi ? »

Réponse : Notre approche adaptée aux débutants garantit que même si vous débutez dans le marketing numérique, vous vous sentirez à l'aise et autonome tout au long du cours.

Préoccupation n°2 : « **Je suis déjà occupé par mon travail et d'autres engagements. Aurai-je le temps pour ce cours ?** »

Réponse : Je comprends les exigences d'un emploi du temps chargé. C'est pourquoi [Nom de votre cours à prix élevé] est adapté à votre rythme, vous permettant d'apprendre à votre convenance. Vous pouvez accéder au matériel de cours quand cela vous convient. Si je peux faire cela avec "enfants et un travail à temps plein, vous aussi !

Préoccupation n°3 : « **Je ne suis pas sûr que ce cours me convienne.** »

Réponse : Je vous encourage à explorer ma page d'informations [insérer le lien] et à me contacter pour toute question que vous avez. Je suis là pour vous fournir les conseils dont vous avez besoin pour prendre une décision éclairée.

Prêt à surmonter ces préoccupations et à faire un pas vers le succès du marketing numérique ? Cliquez ci-dessous pour vous inscrire à [Nom de votre cours à prix élevé] : [Bouton CTA : "Rejoindre [Nom du cours]"]

Je m'engage à votre réussite et je suis là pour vous soutenir à chaque étape du processus.

Je vous encourage, [Votre nom]

CAMPAGNE E-MAIL

Objet : Ce que disent les clients à propos de [Nom de votre cours à prix élevé]

Bonjour [Nom de l'abonné],

L'un des meilleurs moyens de gagner confiance dans un produit ou un service est d'entendre ceux qui l'ont déjà expérimenté. C'est pourquoi je souhaite partager ce que mes clients disent de [Votre nom de cours à prix élevé].

Témoignage n°1 - [Nom de l'étudiant] : « [Bref témoignage] » Résultats spécifiques obtenus

Témoignage n°2 - [Nom de l'étudiant] : « [Bref témoignage] » Résultats spécifiques obtenus

Ce ne sont là que quelques exemples des nombreuses réussites qui ont émergé de [Votre nom de cours à prix élevé]. Je suis incroyablement fier des réalisations de mes clients et je suis ravie de vous aider à créer votre propre histoire de réussite.

Prêt à rejoindre les rangs des spécialistes du marketing numérique à succès ?

Cliquez ci-dessous pour vous inscrire à [Nom de votre cours à prix élevé] : [Bouton CTA : « S'inscrire à [Nom du cours] »]

J'ai hâte de vous compter parmi notre communauté et de vous soutenir dans votre cheminement vers la création de votre propre entreprise en ligne réussie. Restez à l'écoute pour des histoires et des idées plus inspirantes dans les prochains e-mails !

Cordialement, [Votre nom]

CAMPAGNE E-MAIL

Objet : Votre voyage vers l'excellence en marketing digital vous attend !

Bonjour [Nom de l'abonné],

J'espère que cet e-mail vous trouvera bien. Je voulais vous contacter une dernière fois au sujet de [Nom de votre cours à prix élevé]. Je comprends qu'investir dans votre éducation est une décision importante et je tiens à vous assurer que c'est un investissement qui vaut chaque centime.

Ce cours n'est pas seulement une collection de leçons ; c'est une expérience formatrice conçue pour élever vos compétences en marketing numérique à un niveau professionnel. Imaginez avoir la capacité de créer des campagnes marketing convaincantes, d'optimiser des sites Web pour un impact maximal et d'analyser les données pour prendre des décisions stratégiques. Ces compétences peuvent ouvrir les portes à des opportunités passionnantes et à la croissance de l'entreprise.

Voici ce qui distingue [Votre nom de cours à prix élevé] :

1. **Programme complet** : ce cours couvre toutes les facettes du développement commercial, de l'automatisation des magasins Stan et du marketing, garantissant que vous disposez des connaissances nécessaires pour exceller dans le paysage concurrentiel d'aujourd'hui.
2. **Conseils d'experts** : apprenez des professionnels du secteur qui ont réussi à naviguer dans le monde du marketing digital. Leurs idées et leurs expériences concrètes sont inestimables.
3. **Accès à vie** : accédez à une multitude de ressources qui évoluent avec l'industrie. Avec un accès à vie, vous pouvez continuer à apprendre et garder une longueur d'avance car des modules et des formations supplémentaires sont fréquemment ajoutés.

4. **Communauté de soutien** : rejoignez une communauté dynamique d'apprenants partageant les mêmes idées. Participez à des discussions, posez des questions et collaborez avec des pairs qui partagent votre passion pour le marketing digital.

Je comprends qu'investir dans l'éducation peut être un processus réfléchi.

Pour répondre à toutes vos préoccupations, je serai plus qu'heureuse de discuter personnellement avec vous. Si vous avez des questions sur le contenu du cours, son format ou sur la manière dont il correspond à vos objectifs, n'hésitez pas à répondre à cet e-mail ou à m'envoyer un message privé sur Instagram [insérer le lien du profil] à tout moment. Je suis là pour vous aider à prendre la meilleure décision pour votre avenir.

N'oubliez pas que les compétences que vous acquérez dans [Nom de votre cours à prix élevé] ne sont pas réservées à aujourd'hui ; ils constituent un investissement dans un avenir réussi et épanouissant.

Ne manquez pas l'occasion de transformer votre vie grâce aux compétences et aux connaissances que vous acquerrez.

Inscrivez-vous maintenant et faites le premier pas vers un avenir rempli d'opportunités passionnantes : [Bouton CTA : « S'inscrire à [Nom du cours] »]

Merci d'avoir considéré [Nom de votre cours à billet élevé].

Je crois sincèrement à l'impact que cela peut avoir sur votre avenir et je suis là pour vous soutenir à chaque étape du processus.

Cordialement, [Votre nom]

BONUS! MODÈLE DE NEWSLETTER HEBDOMADAIRE

Objet : Mises à jour et informations passionnantes de [Votre nom de cours à prix élevé] !

Introduction:

Saluez chaleureusement vos abonnés.

Récapitulez brièvement la valeur de votre cours de marketing numérique.

Mettez en évidence l'objectif de la newsletter : partager des mises à jour précieuses, des conseils et des informations sur l'industrie.

Section 1 : Contenu présenté :

Présentez un sujet clé lié au marketing numérique.

Fournissez un résumé du sujet et de sa pertinence dans le marché actuel. Incluez un lien vers un article de blog, une vidéo ou un webinaire développant le sujet.

Section 2 : Pleins feux sur les étudiants :

Partagez l'histoire de réussite d'un de vos diplômés. Incluez des réalisations et des résultats spécifiques.

Soulignez comment votre cours a contribué à leur succès.

Section 3 : Aperçu de l'industrie

Discutez d'une tendance ou d'un développement récent dans le secteur du marketing digital. Fournissez un aperçu de l'impact de cette tendance sur les entreprises et les spécialistes du marketing. Offrez des conseils pratiques sur la manière dont les abonnés peuvent s'adapter à ces changements.

Section 4 : Coin questions-réponses :

Invitez les abonnés à soumettre leurs questions liées au marketing digital. Répondez à une ou deux questions dans chaque newsletter.

Fournissez des réponses détaillées et utiles pour démontrer votre expertise.

Section 5 : Événements et webinaires à venir :

Faites la promotion de tous les événements, webinaires ou ateliers à venir liés au marketing digital.

Incluez les dates, les sujets et les détails d'inscription.

Insistez sur la valeur que les participants gagneront en participant.

Section 6 : Faits saillants de la communauté

Partagez des témoignages ou des commentaires de votre communauté de cours. Présentez les expériences positives et les résultats partagés par vos élèves. Encouragez les abonnés à rejoindre la communauté et à interagir avec d'autres apprenants.

Conclusion:

Exprimez votre gratitude pour le soutien continu de vos abonnés.

Invitez-les à se connecter sur les plateformes de médias sociaux.

Fournissez un appel à l'action clair, comme vous inscrire à votre cours ou explorer votre site Web pour plus de ressources.

Bas de page:

Incluez vos coordonnées, votre lien vers un site Web et vos identifiants de réseaux sociaux. Encouragez les abonnés à partager la newsletter avec leurs réseaux.

N'hésitez pas à personnaliser ce plan en fonction de votre contenu, de votre style et de vos préférences spécifiques. Vous n'avez pas besoin d'inclure chaque section dans une seule newsletter - ce plan est destiné à vous permettre de choisir une ou deux sections par newsletter, afin que vous puissiez générer plusieurs newsletters pour votre public.

L'envoi régulier de newsletters attrayantes peut vous aider à maintenir un lien fort avec votre public et à le garder enthousiasmé par votre cours de marketing numérique coûteux.

Merci

Construire et entretenir une **liste email** est un aspect fondamental d'un marketing numérique réussi. Il fournit un moyen direct et efficace d'interagir avec votre public, de favoriser la confiance et d'augmenter les conversions. En suivant les conseils et les étapes décrits dans ce guide, vous serez sur la bonne voie pour développer une liste de diffusion précieuse qui propulsera votre entreprise ou votre marque vers de nouveaux sommets. N'oubliez pas que la création de listes de diffusion est un processus continu, alors continuez à affiner vos stratégies et à vous adapter aux besoins changeants de votre public. Merci beaucoup pour votre soutien – cela signifie vraiment tout le monde ! Envoyez-moi un message si vous avez des questions !