

## Comment rédiger un mail accrocheur dans un monde infesté de pourriels



Disposez du meilleur atout pour lancer des campagnes  
lucratives grâce à votre propre liste de diffusion !

Rien de tel qu'une campagne de courriers électroniques pour augmenter votre bassin de clients-cibles, faire bondir vos ventes et parrainer des nouveaux membres pour votre opportunité de marketing de réseau.

La promotion par courrier électronique est l'évolution naturelle du publipostage. Considérant le nombre croissant de gens qui utilisent régulièrement le courrier électronique, les méthodes en ligne sont des façons faciles et efficaces de joindre les consommateurs.

Il est fréquent qu'une campagne bien ciblée génère des retombées pouvant atteindre des dizaines de milliers d'euros en à peine quelques semaines, autant pour les entreprises que pour le travailleur à domicile. Si votre budget est restreint ou vous n'avez qu'une seule option pour lancer votre campagne promotionnelle, le mail marketing vous permet d'obtenir promptement des résultats.

### **L'impact sur votre activité est instantané !**

Les internautes reçoivent votre courrier électronique dans le confort de leur foyer et disposent d'un accès pour commander votre produit. Nul besoin de se rendre au magasin ! C'est un atout majeur dans vos démarches pour accroître vos revenus.

### **Extrait tiré du livre *Million Dollar Emails* Publié par Yanick Silver**

1. Corey Rudl : 282 600 € en moins de 60 jours [www.remembercorey.com](http://www.remembercorey.com)
2. Allen Says : 10 584 €, un dimanche après-midi [www.thewarriorgroup.com](http://www.thewarriorgroup.com)
3. Bob Gatchel : 21 168 € en une fin de semaine seulement [www.internetcheapskate.com](http://www.internetcheapskate.com)
4. Derek Gehl : 24 285 € en seulement sept jours [www.marketingtips.com](http://www.marketingtips.com)

Plusieurs internautes possédant un faible capital se sont rapidement bâti une véritable petite fortune grâce au mail marketing. Croyez-moi, le mail marketing est le meilleur atout pour arriver à ses fins ! Ce rapport vous conseillera sur la façon de rédiger des courriels qui inciteront vos prospects à entreprendre une action. Je vous recommande vivement d'approfondir vos connaissances sur le sujet, quelle que soit votre activité.

[www.safelistgold.com/index.php?referid=jlg2005free.fr](http://www.safelistgold.com/index.php?referid=jlg2005free.fr)

### **Comment rédiger un courriel ayant du mordant :**

Le résultat de votre campagne dépendra de la qualité de votre message. Vous devrez y mettre en évidence votre sérieux et votre professionnalisme, ce qui aura un impact positif sur vos lecteurs.

#### **Un sujet qui suscite l'intérêt**

Lorsque vous lancerez votre campagne, la première chose que vos clients potentiels verront sera le titre de votre message. Vous disposez ensuite de **moins de trois secondes pour les convaincre de le lire**. Généralement, le titre est cinq fois plus lu que le contenu du message.

Vous avez déjà sûrement supprimé un mail dans ces circonstances :

- Un mail dont le titre était de langue étrangère.
- Un titre dont vous ne compreniez pas le sens.
- Des textes incompréhensibles ou trop longs.
- Des textes ne s'adressant visiblement pas à vous.
- Des mails d'ordre général.

Ce qui est valable pour vous le sera assurément pour vos lecteurs. Vous ne voudriez surtout pas que vos lecteurs réagissent comme vous lorsqu'ils recevront votre message.

C'est pourquoi votre titre devrait contenir de quinze à vingt caractères, dans la langue maternelle de vos clients-cibles. Votre titre doit absolument provoquer une réaction.

Lorsque vous préparez votre campagne de mails, vous devez capter l'attention de votre lecteur sans toutefois mentionner que vous vendez un produit ou service.

#### **Par exemple :**

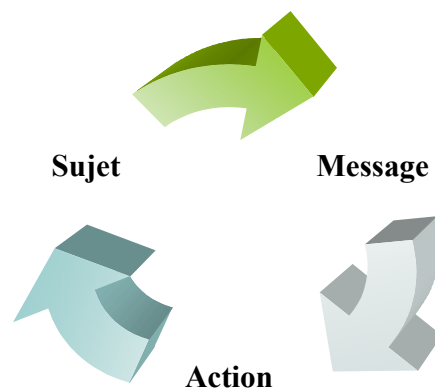
**Objet :** Recherche partenaires, 50 internautes seulement seront sélectionnés.

L'information fournie par ce titre est suffisamment croustillante pour piquer la curiosité de vos lecteurs. De plus, ces derniers pourraient croire qu'ils passent à côté d'une bonne affaire en ne consultant pas la suite du message.

Lorsque que vous écrivez votre sujet, soyez original tout en captivant l'intérêt de votre lecteur. Évitez les titres en majuscules ou dignes d'un vendeur de voitures d'occasion. N'oubliez jamais que l'objectif visé par le titre est d'inciter le lecteur à lire la suite de votre message.

### **Le contenu de votre message**

Vous avez maintenant franchi l'étape la plus difficile. À présent, votre mission consiste à les convaincre de cliquer sur le lien qui les conduira à votre site web afin d'obtenir des informations complémentaires sur votre produit.



### **Voici quelques conseils pour rédiger votre message :**

1. Assurez-vous que votre texte reflète votre professionnalisme.
2. Insérez vos nom et adresse mail dans votre signature, afin que les clients-cibles sachent qu'ils peuvent contacter quelqu'un pouvant répondre à leurs questions.
3. Votre message doit être clair et précis. Il ne doit surtout pas noyer vos clients-cibles dans des tonnes d'informations superflues. L'objectif est d'inciter les lecteurs à visiter votre site promotionnel.
4. Limitez votre message à quinze ou vingt lignes.
5. Les deux premières lignes doivent refléter l'essentiel de votre offre.
6. Écrivez vos messages avec des espaces et des sauts de ligne entre vos paragraphes.

7. Ajoutez un post-scriptum à la fin, qui suppose à vos lecteurs qu'ils ratent une occasion en or en ne visitant pas immédiatement votre site.
8. N'oubliez pas de saluer vos clients-cibles en leur rappelant qu'ils sont importants pour vous.
9. Soulignez les points importants de couleurs différentes, sans en abuser.
10. Avertissez vos prospects s'il s'agit d'une série de mails promotionnels.
11. Posez des questions qui les feront réfléchir.
12. Indiquez la date de la fin de votre promotion
13. Invitez vos clients à vous contacter au besoin.
14. Mettez seulement un lien dans votre signature.
15. Si tel est le cas, rappelez à vos clients que vous faites partie d'un programme d'affiliés.
16. Personnalisez au maximum votre mail et votre signature.

Évidemment, vous ne pourrez mettre en valeur tous les points mentionnés ci-haut. Assurez-vous toutefois que plusieurs d'entre eux y seront.

**Ce que vous devez absolument éviter :**

1. Utiliser plus d'une tournure exclamative.
2. Abuser des ponctuations (-) : etc.
3. Les messages avec des signes \$ qui donneraient l'impression à votre client potentiel que vous essayez de lui vendre un produit qui lui rapportera beaucoup d'argent.
4. Employer des phrases supposant à vos clients potentiels que plusieurs personnes ont reçu le même message. Personnalisez vos mails !
5. Utiliser des superlatifs ou des phrases emphatiques et exubérantes qui laisseront vos lecteurs penser que vous n'êtes qu'un beau parleur.
6. Écrire vos mails si vous êtes contrarié ou de mauvaise humeur.

7. Faire allusion à la religion, ethnicité ou classe sociale.
8. Rabaisser vos concurrents.
9. Les messages chargés de sous-entendus.
10. Envoyer des mails sans avoir révisé votre texte
11. Écrire vos textes en majuscules.
12. Les abréviations qui peuvent être mal interprétées.
13. Utiliser des balises.
14. Employer la fonction (TAB) pour votre mise en page en HTML.
15. Envoyer vos messages à différentes personnes en utilisant la fonction (CC).
16. Avoir une signature générale, non-personnalisée.

À première vue, rédiger un mail à un client potentiel peut sembler complexe. Détrompez-vous, il vous faut simplement garder votre message simple et efficace.

**Voici les quatre éléments de base à retenir :**

- Le texte doit être bref, clair et précis. N'oubliez pas votre objectif, amener le lecteur à visiter votre site promotionnel.
- Votre texte ne devrait contenir que l'essentiel, afin de piquer la curiosité du lecteur. Il trouvera ensuite réponses à ses questions en visitant votre site.
- Votre message doit être très convaincant, afin que vos clients-cibles agissent rapidement.
- Personnalisez vos messages au maximum.

Une méthode efficace exigeant un peu de temps, mais extrêmement rentable pour vous est d'inscrire vos nom et adresse mail, et même votre numéro de téléphone à la fin de votre message. Vous pourrez ainsi répondre de vive voix aux questions de vos clients potentiels, une fois le site consulté.

**Voici un exemple :**

Cher ami, quand vous aurez visité notre site [www.votresite.com](http://www.votresite.com) , je serai disponible pour répondre à toutes vos questions.

Voici mes coordonnées :

Votre nom

Votre @siteweb.com

555 -555- 5555

Ceci vous demandera un petit travail supplémentaire. Sachez cependant que consacrer un peu de temps à répondre aux questions de chacune de ces personnes augmente vos chances de conclure la vente de 50 %.

**Pourquoi ?**

La plupart des personnes posant des questions veulent des réponses. Elles sont extrêmement intéressées par votre produit, sinon elles ne perdraient pas de temps à vous poser des questions. Si vous répondez aux questions d'une trentaine d'internautes par semaine, vous aurez la nette possibilité d'augmenter vos revenus. De plus, vous personnaliserez ainsi votre campagne au maximum et récolterez des ventes que vous auriez peut-être perdues.

**Important**

Il existe trois options parmi lesquelles choisir pour lancer des campagnes de mails.

- Louer les services de firmes spécialisées. Selon la compagnie sélectionnée, vous pourriez savoir combien de mails ont été ouverts, le temps durant lequel votre courrier est resté ouvert et le nombre de clics engendrés par votre campagne. Les coûts sont variables d'une compagnie à l'autre.
- Acheter une liste de clients potentiels ciblés puis utiliser les services d'une compagnie de mail marketing. Vous pourrez ainsi effectuer plusieurs promotions sans déboursier davantage.
- Bâtir votre propre liste de diffusion réactive reste encore et toujours la meilleure solution à envisager.

J'espère que vous aviez apprécié les conseils inclus dans ce rapport. Il n'y rien de vraiment nouveau, mais ce sont tous des points qu'il est bon de se remémorer fréquemment. Je ne connais pas l'activité que vous exploitez présentement, mais je suis convaincu que le mail marketing peut facilement vous mener à bon port.

Par ailleurs, vous serez certainement d'accord avec moi sur ce point. Même en employant un mail rédigé par un professionnel, il n'aura aucune valeur si vous ne disposez pas d'un bassin de prospects ciblés. Malheureusement, les coûts sont encore très élevés en ce qui concerne l'acquisition de prospects. Quelle que soit votre activité, vous devez l'exposer à des milliers de prospects chaque mois pour en retirer un revenu substantiel.

### **Nouveau concept**

Safeliste Gold vous offre de créer votre propre liste de diffusion pouvant compter des milliers de prospects réactifs en quelques mois, en échange d'une petite mensualité de 15 \$ US.

**Vous recherchez un moyen simple et abordable de vous bâtir rapidement un fichier de prospection d'envergure ?**

**Visitez**

[www.safelistgold.com/index.php?referid=jlg2005free.fr](http://www.safelistgold.com/index.php?referid=jlg2005free.fr)