

Emails de prospection

L'ART D'OBTENIR DES RENDEZ-VOUS SANS EFFORTS

Quelles statistiques peut-on espérer ?



Statistiques attendues :

- ▶ Taux de délivrabilité > qualité des adresses emails (+filtres spam)
- ▶ Taux d'ouverture > objet et première phrase (+filtres spam)
- ▶ Taux de click > signature (intérêt du message) ou lien
- ▶ Taux de réponses
- ▶ Taux de réponses/ouverture
- ▶ Taux de réponses positives ou neutres

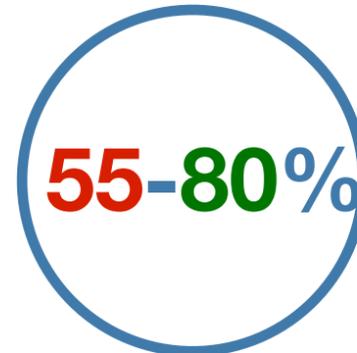
Délivrabilité



Ouvertures
(un email)



Ouvertures
(cumulées)



Réponses
(un email)



Réponses
(cumulées)



Réponses
/ ouverture



Réponses
positives



SMART ENGAGEMENT

FUNNEL ANALYTICS

ENGAGED LEADS

BUILD SCENARIOS

GLOBAL SETTINGS

Engaged

Delivered (95.09%)

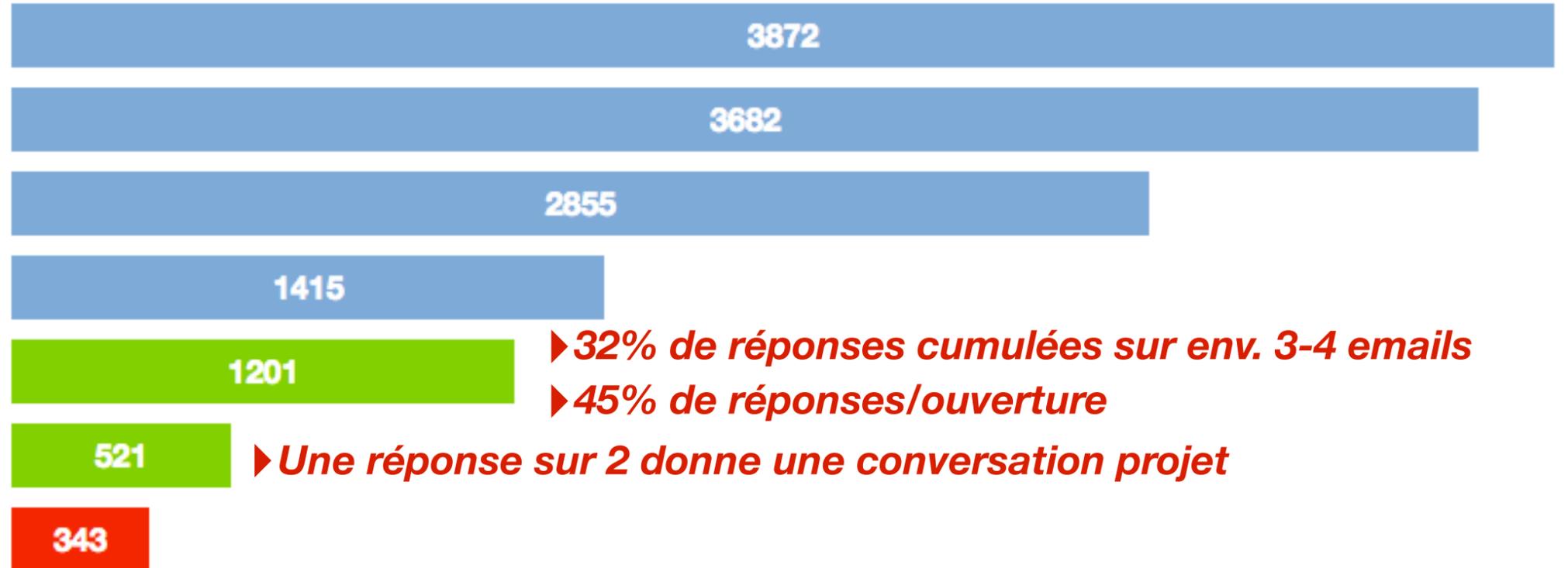
Open (73.73%)

Click (38.42%)

Responded (32.63%)

Success (14.16%)

Bounce (8.86%)



▶ 32% de réponses cumulées sur env. 3-4 emails
 ▶ 45% de réponses/ouverture

▶ Une réponse sur 2 donne une conversation projet

All Members

All flows

ALL TIME | LAST 3 MONTHS | THIS MONTH | THIS WEEK

	Range	Low range	High range
# leads engaged		100	100
Delivered	80%-90%	80	90
Open (1st email)	40%-60%	32	54
Open (cumulated)	55%-80%	44	72
Responses (1st email)	8%-20%	6	18
Responses (cumulated)	15%-50%	12	45
Responses/open	30%-60%	13	43
Positive /cumulated responses	25%-60%	3	27

← **Qualité @email + technologie**

← **Objet + 1ers mots + tactique + technologie**

← **impact message + CTA**

← **Qualité scénario de messages + approche**

Découvrez toutes les vidéos libres et gratuites



Prospection par email, téléphone ou social ?



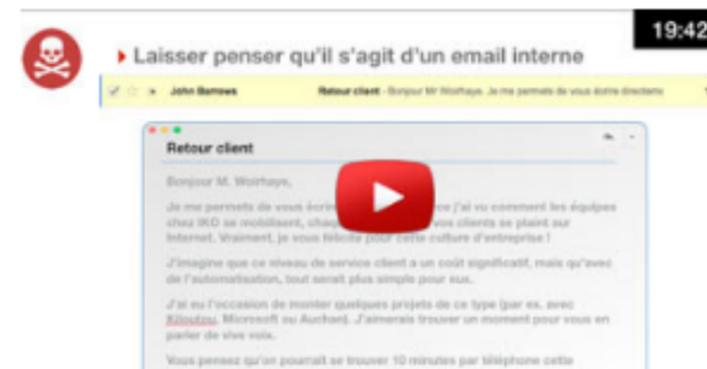
Les statistiques des emails de prospection



Les facteurs-clés de succès et d'échecs



La tonalité « Aloha »



Les titres des emails

