

**Quel est le bon timing
pour vos campagnes
d'Emailing ?**



1) INTRODUCTION

2) LES CAMPAGNES EN B2B

3) LES CAMPAGNES EN B2C

INTRODUCTION

Les digital marketeurs se posent la question du bon timing dès qu'ils conçoivent de nouvelles campagnes de type newsletter. Il n'existe pas une heure idéale ou un jour spécifique pour envoyer une ou plusieurs campagnes d'Emailing. Chaque contexte est différent et les études globales se contredisent parfois. Il faut analyser les indicateurs de performance de ses campagnes, tester et surtout prendre en compte les facteurs suivants :

- Votre secteur d'activité

- La nature et la comportement des cibles de vos campagnes

- La nature de vos campagnes (offres commerciales ? Sondages ? Newsletter etc..)

Ensuite, posez-vous des questions qui relèvent du bon sens. Les destinataires de vos campagnes lisent-ils leurs mails à l'heure du déjeuner, sont-ils très connectés ? Utilisent-ils leurs smartphones pendant leurs trajets ? Vos listes contiennent-elles des mails de particuliers ou de professionnels ?

Une chose est sûre, le timing ne sera pas le même si vous ciblez des particuliers (B2C) ou des professionnels (B2B) et vous devrez souvent créer des groupes et segments à l'intérieur de vos listes d'envoi

LES CAMPAGNES B2B

- **N'envoyez pas vos mails le week-end sauf si vos professionnels travaillent dans le secteur du commerce et le secteur hospitalier**
- **Envoyez vos mails pendant les heures de bureau et la matin de préférence.**
- **Faire des envois la nuit est également conseillé quand on s'adresse à des professionnels. Les mails sont en tête de liste le lendemain matin puisque votre contact a généralement consulté ses mails avant de quitter son bureau...**
- **Si vous ciblez des commerçants, la samedi est un bon jour pour vos campagnes puisque c'est un jour travaillé pour ces professionnels**

LES CAMPAGNES B2C

- **Plusieurs études révèlent que les particuliers ont plutôt tendance à lire leurs mails personnels soit tôt le matin, soit après le travail le soir, à l'heure de la pause déjeuner et le week-end. Sachez que Groupon envoie ses promotions commerciales à 7 heures du matin**
- **Beaucoup de particuliers en activité consultent leur boîte mail personnel pendant leurs heures de travail. Mais si vous détenez des adresses mails de particuliers, il est conseillé de communiquer avec eux en dehors de ces mêmes heures**
- **Si l'objet de votre Emailing est une offre commerciale, envoyez-le le soir.**

Ces conseils sont d'ordre général. Mais pour optimiser vos campagnes d'Emailing, nous conseillons de :

- Faire de l'A/B testing**
- Relancer les campagnes qui ont un taux d'ouverture trop faible**
- Analyser avec précision les KPIs (indicateurs de performance) suivants : taux d'ouverture, le taux de clic.**

Nous conseillons de concevoir des templates de mails attractifs et de soigner l'objet des mails. C'est essentiel et c'est le meilleur moyen de faire des campagnes d'Emailing performantes qui se traduiront pas des ventes supplémentaires si vous commercialisez des produits ou des services !

www.yeleena.fr

Une offre digitale sur-mesure

contact@yeleena.fr