

DÉFINITION

L' emailing désigne l'envoi de courrier électronique à plusieurs destinataires ciblés.

Il s'agit d'une démarche commerciale de communication. L' emailing permet d'acquérir et de fidéliser des contacts intéressés et consentants, d'informer et de diffuser des renseignements.

RÈGLEMENTATION

Pour envoyer des emails de campagne aux adhérents, licenciés, prospects... vous devez récolter leurs adresses email de manière légale et consentie.

Un lien de désabonnement est également obligatoire.

Attention

L'envoi de mail de campagne à des personnes qui n'ont pas donné leur accord pour les recevoir n'est pas autorisé, c'est du spam !

EN PRATIQUE

● **Mettre en place une stratégie de ciblage :**

Avant chaque campagne emailing, il est essentiel de cibler les bons contacts pour optimiser l'impact et l'engagement.

● **Envoyez votre emailing au bon moment :**

Choisissez la date de l'heure d'envoi de votre emailing en prenant en compte les spécificités de votre cible pour mieux l'impacter.

Les différents types d'emailing

Exemples adaptés au domaine sportif

- **La Newsletter** L'email de campagne le plus courant. Il permet d'informer sur l'actualité du Club ou du Comité et de maintenir une relation avec les adhérents, salariés, licenciés, dirigeants, prospects. La fréquence d'envoi peut être journalière, hebdomadaire, bimensuelle...
- **L'Email de prospection** Il permet d'acquérir de nouveaux licenciés ou partenariats. Il s'adresse aux prospects ciblés selon le profil et s'envoie en fonction des besoins.
- **L'Email promotionnel** Il permet de fidéliser les adhérents et prospectionner les non-adhérents avec une offre promotionnelle (Invitation à un match, cours d'essais gratuits...)
- **L'Email de fidélisation** Contrairement à l'email promotionnel, il ne s'adresse pas aux prospects. Il permet de fidéliser les adhérents avec une information exclusive, une offre, une invitation...
- **L'Email d'invitation** Il permet de faire connaître les modalités (date, lieu, ordre du jour, participants) d'un événement tel qu'une Assemblée Générale, un tournoi, une rencontre...
- **L'Email de notification** (trigger emails). Il notifie et fidélise les nouveaux ou anciens adhérents selon les actions et parcours de ceux-ci : Email de bienvenue, d'inscription à un club, un comité, un match...
- **L'Email de relance** Il est utile pour relancer d'anciens adhérents devenus inactifs.
- **L'Email transactionnel** Il doit être envoyé suite à une action ou un événement. Il peut être automatisé. Exemple : confirmation d'adhésion au club ou Comité, paiement de la cotisation, date de compétition...

Pense -
bête

Il est important d'entretenir régulièrement sa base de destinataires pour assurer la délivrabilité des futurs envois. Pensez à retirer les adresses erronées, les doublons et corriger les erreurs dans les adresses électroniques.

