



WEBINAR : BOOSTEZ LA CROISSANCE DE VOTRE ENTREPRISE

Un guide préparatoire à l'utilisation
de l'application Email Marketing

SOMMAIRE

L'application Email marketing

Ce que vous devez savoir...

Fonctionnalités clés et utilisation

Etude de cas

L'APPLICATION EMAIL MARKETING

L'application Email Marketing d'Odoo est conçue comme un levier essentiel pour renforcer la relation client grâce à des campagnes ciblées et efficaces. Que ce soit pour envoyer des newsletters, des emails promotionnels ou de fidélisation, ou encore pour automatiser des campagnes via des triggers, cette solution offre une flexibilité et une personnalisation adaptées aux besoins de chaque entreprise.



Communication complète

L'application Email Marketing d'Odoo permet de maintenir une communication fluide tout au long de la relation client. Elle accompagne chaque étape, de l'acquisition à la fidélisation, avec des messages ciblés et personnalisés.



Return On Investment

L'application Email Marketing d'Odoo garantit un ROI élevé grâce à des campagnes ciblées et automatisées, optimisant ainsi chaque interaction client. En renforçant la rétention et l'engagement, elle transforme les prospects en clients fidèles.



Ciblage

Grâce à ses fonctionnalités avancées, Odoo offre un ciblage précis en adaptant vos messages aux besoins spécifiques de chaque audience. Cette approche personnalisée améliore l'engagement et optimise l'impact de vos campagnes marketing.



Segmentation

Avec ses outils puissants, l'Email Marketing d'Odoo simplifie la segmentation de votre audience en groupes précis. Cette fonctionnalité vous permet de cibler chaque segment avec des messages adaptés, maximisant ainsi la pertinence de vos campagnes et leur impact sur vos destinataires.

CE QUE VOUS DEVEZ SAVOIR POUR OPTIMISER VOTRE STRATÉGIE D'EMAIL MARKETING DANS ODOO



L'email marketing est un outil clé pour engager vos clients et stimuler vos ventes. Avec Odoo, vous bénéficiez d'une solution intuitive et intégrée à votre écosystème digital. Voici les points essentiels à connaître pour maximiser l'impact de vos campagnes.

L'email marketing dans Odoo est un outil puissant qui permet de gérer vos campagnes de communication de manière professionnelle et efficace, tout en restant simple d'utilisation. Avec son éditeur visuel intuitif, vous pouvez concevoir des emails personnalisés en quelques clics grâce à une interface glisser-déposer. Vous avez également accès à des modèles prédéfinis que vous pouvez adapter pour refléter votre identité visuelle. L'intégration de champs dynamiques, tels que le nom ou l'entreprise de vos contacts, rend vos messages encore plus engageants et personnalisés.

Odoo offre une gestion avancée des contacts, vous permettant de segmenter votre audience en groupes cibles selon des critères spécifiques comme leurs préférences, leur comportement ou leur historique d'achats. Cette segmentation fine vous aide à envoyer des messages adaptés aux besoins et attentes de vos prospects ou clients. Grâce à l'automatisation, il est possible de programmer des campagnes intelligentes, comme des emails de bienvenue, des relances après achat ou des newsletters régulières. L'email marketing s'intègre naturellement avec d'autres modules d'Odoo, comme le CRM, les ventes ou l'e-commerce, ce qui vous permet de déclencher des envois automatiques en fonction d'actions externe

spécifiques, par exemple un email après une commande en ligne.

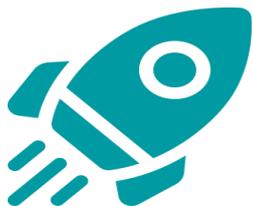
Le suivi des performances est une autre fonctionnalité clé. Odoo fournit des rapports détaillés sur des métriques comme le taux d'ouverture, le taux de clics ou les désabonnements. Ces données vous aident à évaluer l'efficacité de vos campagnes et à ajuster votre stratégie en conséquence. Vous pouvez également améliorer vos résultats en testant différents contenus grâce à l'A/B testing intégré.

Odoo respecte les réglementations en matière de protection des données, comme le RGPD, en vous permettant de gérer les consentements de vos contacts et d'inclure facilement une option de désabonnement. Cela garantit que vos campagnes restent conformes et que vos destinataires gardent une bonne opinion de vos communications.

L'email marketing d'Odoo est donc une solution complète, entièrement intégrée à l'écosystème Odoo, idéale pour développer des relations clients durables, promouvoir vos produits ou services, et améliorer vos performances commerciales. En centralisant toutes vos activités marketing dans une seule plateforme, vous gagnez du temps et réduisez les coûts liés à l'utilisation d'outils.

FUNCTIONNALITÉS CLÉS

L'application **Email Marketing** d'Odoo offre une gamme complète de fonctionnalités pour créer, gérer et optimiser vos campagnes d' emailing. Voici les principales :



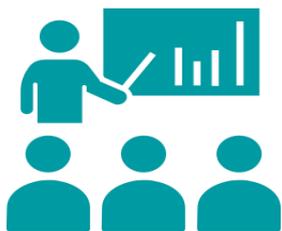
Créez des emails professionnels facilement

Avec Odoo, concevoir des emails personnalisés devient simple et rapide grâce à un éditeur glisser-déposer intuitif, ne nécessitant aucune compétence technique. Des modèles prédéfinis professionnels sont disponibles pour répondre à vos besoins et s'adaptent facilement à votre identité visuelle. De plus, la personnalisation dynamique, comme l'ajout du nom ou de l'entreprise du contact, permet de créer des messages engageants et parfaitement adaptés à votre audience



Des campagnes ciblées et efficaces

Avec Odoo, segmentez votre audience en fonction de critères précis pour créer des listes de diffusion parfaitement ciblées. Cette fonctionnalité vous permet d'adapter vos messages à chaque groupe, rendant vos campagnes plus pertinentes et augmentant leur impact auprès de vos destinataires.



Optimisez vos campagnes avec les tests A/B

Odoo vous permet de comparer différentes versions d'un email pour déterminer celle qui engage le mieux votre audience. Cette fonctionnalité vous aide à identifier les messages les plus performants et à maximiser l'efficacité de vos campagnes.



Gestion simplifiée des désabonnements

Odoo facilite le désabonnement en permettant aux destinataires de se retirer de vos listes en un clic. Cette fonctionnalité garantit le respect des réglementations en vigueur tout en renforçant la confiance et la satisfaction de votre audience.

EXEMPLE À SUIVRE

Odoo Email Marketing centralise et simplifie vos campagnes, de la création à l'envoi, tout en offrant des outils puissants pour personnaliser et suivre vos emails. Pour bien comprendre son utilisation, une explication simplifiée est disponible, détaillant les étapes clés : configuration, ciblage, contenu dynamique et analyse des résultats.

Configuration : Créez votre contenu ou choisissez un modèle.

Destinataires : Sélectionnez votre audience cible.

Champs dynamiques : Ajoutez des personnalisations automatiques.

Paramètres : Ajustez l'adresse d'envoi et planifiez si nécessaire.

Envoyer : Lancez la campagne ou programmez-la.

1ÈRE ÉTAPE

Configurations

Pour configurer l'envoi d'un email, commencez par définir un **sujet clair** correspondant à l'objectif (bon de commande, candidature, contact, etc.). Sélectionnez ensuite les **destinataires** parmi vos options : client, candidat, contact, liste de diffusion existante ou piste. Rédigez le **corps de l'email**, soit à partir de zéro pour un contenu personnalisé, soit en utilisant un modèle pour gagner du temps. Suivez ensuite les **étapes d'envoi** : d'abord enregistré en **brouillon**, l'email passe dans la **file d'attente**, puis à l'étape **en cours d'envoi**, et enfin, le statut passe à **envoyé** une fois le processus terminé.

2ÈME ÉTAPE

Choisir des destinataires

Une fois l'email configuré, passez à l'étape des filtres et règles. Par défaut, le filtre est défini sur "liste noire non définie", ce qui exclut les contacts blacklistés. Vous pouvez **cibler un public** spécifique en fonction des champs disponibles liés au modèle des destinataires (clients, prospects, etc.). Ensuite, définissez vos règles : choisissez si toutes les conditions doivent être remplies ou si une seule suffit pour inclure un contact. Cette étape permet de personnaliser davantage votre audience et d'assurer la pertinence de vos envois.

3ÈME ÉTAPE

Champs dynamiques

Dans Odoo, vous pouvez utiliser des **champs dynamiques** basés sur les données disponibles dans les modèles de destinataires. Ces champs vous permettent de personnaliser vos emails en insérant automatiquement des informations spécifiques comme le nom, l'adresse ou toute autre donnée liée au contact. Pour aller plus loin, utilisez les **blocs de contenu** pour structurer votre email : ajoutez un **titre**, insérez une **signature dynamique**, créez des **boutons d'action**, intégrez des **liens** ou des **bannières visuelles**. Les commandes comme "/" vous aident à insérer ces éléments

rapidement et à construire un email engageant et visuellement professionnel.

4ÈME ÉTAPE

Paramètres

Ajoutez un **texte de prévisualisation** percutant pour accompagner le sujet de l'email. Cette phrase, visible avant l'ouverture, doit être accrocheuse et susciter l'intérêt du destinataire. Configurez ensuite une **adresse d'envoi et de réponse** claire, idéalement liée à votre domaine pour inspirer confiance. Enfin, si nécessaire, joignez une **pièce jointe** pertinente comme un document, un devis ou une brochure, pour fournir des informations complémentaires directement accessibles.

5ÈME ÉTAPE

Envoie/planification

Pour finaliser, vous avez plusieurs options. Vous pouvez directement **envoyer** l'email aux destinataires sélectionnés. Si vous souhaitez différer l'envoi, utilisez l'option **planifier**, qui place l'email dans la **file d'attente** pour un envoi ultérieur à l'heure choisie. Avant de confirmer, pensez à **tester** l'email en envoyant un **email d'essai** à un ou plusieurs destinataires spécifiques afin de vérifier le contenu et le rendu. Cela garantit une communication sans erreur.



Vous souhaitez d'autres informations ?

Rendez-vous sur YouTube



078 48 67 75



info@nalios.be