

DOSSIER SUR LES ENVOIS DE BULLETINS WEB



INTRODUCTION	2
AVANTAGES d'un bulletin web	2
CONTENU accrocheur	3
Exemple de contenu :	3
À TITRE D'EXEMPLE	4
AUGMENTER le nombre d'abonnés.....	6
ERREURS courantes	6
COMMENT procéder	7
MODALITES.....	7
LA RÉUSSITE, c'est la préparation ! <i>Utilisez ce tableau pour réunir vos informations et préparer votre contenu.....</i>	8

INTRODUCTION

Faire une publicité ciblée, à petit frais !

On s'occupe du montage, de l'envoi, de vous faire des rappels des dates de tombées, et on vous guide même pour maximiser l'impact lors des premiers envois.

Vous nous envoyer le contenu, les promos et les images et on s'occupe du reste !

AVANTAGES d'un bulletin web

Un bulletin web ou une newsletter, est une lettre d'information envoyée périodiquement par email à des abonnés. Composé de texte, photos, chroniques, liens renvoyant vers votre site web, son contenu peut être par exemple pour annoncer un nouveau service, soin ou produit, ou pour faire connaître la promotion en vigueur, l'arrivée ou le départ d'une membre de l'équipe, etc.

Le bulletin web est un moyen de rester en contact avec ses clientes et de leurs parler de ce qui les intéressent pour vrai.

4 raisons d'envoyer des bulletins web :

- A) **Cibler** votre publicité vers des clientes qui vous aiment déjà ;
- B) **Inform**er vos clientes de l'actualité et des nouveautés à votre salon ;
- C) **Maintenir** un contact intime et régulier avec vos clientes ;
- D) **Inciter** vos clientes à passer à l'action (venir acheter un produit, prendre un rendez-vous)

CONTENU accrocheur

Habituellement mis en page de la façon suivante, le contenu doit être :

COURT

DIRECTIF

IMAGÉ

Exemple de contenu :

1. Nouveau service disponible

- Maintenant disponibles : la massothérapie, la coiffure, le traitement au laser, bronzage, etc.

2. Nouveau soin

- Lancement d'un nouveau soin présenté par un de vos fournisseurs
- Lancement de la collection saisonnière (maquillage, soin traitant, etc)

3. Promotion d'une durée limitée

- Offert par un fournisseur ou seulement disponible chez vous !

4. Texte explicatif et informatif sur un certain type de produit spécifique ou sur un soin extraordinaire

- Un bout de texte
- Les avantages de ce soin ou produit
- Les effets bénéfiques
- Les ingrédients actifs importants
- Les contre-indications
- À savoir, à éviter
- La fréquence suggérée, la durée des traitements ou le nombre de fois

5. Chronique

- « Saviez-vous que ? »
- « J'ai découvert que... »
- « Le coin de la coiffure » (écrite par une pro de la coiffure chez vous)
- « La masso chronique » (écrite par une masso, soit à tour de rôle, soit toujours la même)
- « La chronique à UneTelle » (écrite par une fille du centre)
- Simplement un coin babillard, annonce à faire
- Ce que vous avez envie de dire sur un sujet

6. Devinette

7. Question de sondage

8. Cadeau offert avec achat

9. Annoncer un programme de référence, de fidélité

10. Un mot sur la fête commerciale qui approche (Noel, St-Valentin, Fête des mères, etc)

À TITRE D'EXEMPLE

À titre d'exemple, voyez ci-dessous la disposition habituelle des éléments d'un bulletin web. **Remarquez** qu'un bulletin prend l'espace d'une page à une page et demie.

Bannière haut de page, image, nom de votre centre	
Contenu , texte, photos	Promo , incitatif, spécial exclusif aux abonnées
	Rappel certificats-cadeaux disponibles en tout temps
	Annonce ponctuelle
Bannière pied de page, vos coordonnées, heures d'ouverture, Possibilité de se désinscrire	

Hosting Company
The Single Source for all of your Internet Process Needs



About this issue
Nous sommes fiers de vous offrir le meilleur service client et la plus grande variété de services en ligne. Nous sommes également fiers de vous offrir le meilleur service client et la plus grande variété de services en ligne.

Maximum Plan
Nous sommes fiers de vous offrir le meilleur service client et la plus grande variété de services en ligne.

Company Name

Démentum et moelle rigide
Démentum et moelle rigide

Démentum moelle
Démentum moelle

Démentum moelle
Démentum moelle

Le Rameau d'Or
Le plus grand Centre de Détente et d'Esthétique

MOUSSE
Mousse Nettoyante Antipollution
Le soin d'attaque contre les effets de la pollution



NOUVEAU
25\$+
Bénéfice GRATUIT
Valeur de 25\$

La Pause Détente - Votre bulletin web

Le Rameau d'Or
Détente et Esthétique

QU'EST-CE QUE LA VRAIE BEAUTÉ ?
Question personnelle ou question sociale ?

Lundi, 23 avril 2007

Qui êtes-vous, et comment chaque jour exprimez-vous votre beauté? La beauté est-elle pour vous une beauté extérieure, une beauté intérieure, ou une douce symbiose de ces deux vérités?

Promotion Web
Ensemble Soigneur Anti-Age (forme unique) GRATUIT à l'achat d'un Enveloppement Clopâtre avant le 31 mai 2007 sur présentation de cette offre!

Gratuit!
Consultation gratuite Programme Unique
Entretien du visage et du contour des yeux

Passport Beauté
6 soins détente + 6 offres promotionnelles (valide 1 an)

Exposez votre Vraie Beauté... Maintenant!

450 491-3953 - www.rameau-dor.com - 52, rue St-Eustache, St-Eustache, Qc

La Pause Détente - Votre bulletin web

Le Rameau d'Or
Détente et Esthétique

ET SI ON DANSAIT LE PRINTEMPS

Mardi, 9 mai 2007

Il vous font danser, ils vous mènent là où vous le voulez, ils vous suivent partout où vous allez, De votre dernier séjour dans les sables chauds, ils aident à vous rappeler, D'avoir choisi cette carapète douce et moelleuse, ils veulent vous remercier, Parce que parfois froids, ils souhaitent rester embauffés...

Et à l'approche des temps chauds et ensoleillés, ils ont hâte de chausser les sandales, et de faire libre profiter

Voici venu le moment chaque fois apprécié de dorloter vos pieds Pour les remercier...

Danser comme un pied
Faire un pied de nez
Trouver chaussure à son pied
Ne pas naviger sur quel pied danser
Garder les pieds sur Terre

Beauté des Pieds Célestes
Eau chaude, Soins des ongles et callosités, Exfoliation vivifiante, Douce paraffine, Câlins et massage, Couleur coquette, pimpante ou incognito, (1h30) - 55\$

Beauté des Pieds
Eau chaude, Soins des ongles et callosités, Câlins et massage, Couleur coquette, pimpante ou incognito, (1hr) - 40\$

Ensemble pédicure Gratuit sur présentation du coupon (voir haut de page)

Passport Beauté
6 soins détente + 6 offres promotionnelles (valide 1 an)

Maman, Je T'AIME... Bonne détente

450 491-3953 - www.rameau-dor.com - 52, rue St-Eustache, St-Eustache, Qc

AUGMENTER le nombre d'abonnés

Pour qu'un bulletin web ait le maximum de répercussion, il faut bien sûr travailler constamment à l'augmentation du nombre des abonnés à la liste d'envoi.

Plusieurs ont trouvé des trucs pour augmenter le volume et faciliter la cueillette des adresses. En voici quelques exemples :

- a) Mentionner honnêtement à vos clientes que vous récoltez des adresses pour pouvoir leur faire parvenir les nouvelles et les promotions à intervalles réguliers.
- b) Demander leur adresse email, coordonnées et date d'anniversaire sur le questionnaire ou bilan de santé que vous leur demander de remplir lors de leur première visite à votre salon.
- c) Envoyer un sondage à tous vos contacts personnels et clientes demandant de répondre à votre adresse email du salon.
- d) Organiser un concours / tirage et présenter les infos suivantes sur le bon de tirage : Prénom et Nom, No de téléphone et/ou Adresse email.
- e) Organiser un tirage lors d'une journée porte ouverte ou d'une foire commerciale, et présenter le même bon de tirage que « d) ».
- f) Faire une promotion ou annoncer un événement spécial dans un journal par exemple, et demander de s'inscrire par email.
- g) Offrir une promotion spéciale qui sera offerte uniquement aux abonnés du bulletin web. Mettre une affiche à la caisse qui dirait : « Cette super offre est disponible uniquement pour les clientes abonnées à notre bulletin web. Laissez votre adresse à la réception pour recevoir nos prochaines offres exclusives ! » Bien entendu, si vous choisissez cette version, vous devrez vous assurer de faire d'autres offres exclusives sur une base régulière.

ERREURS courantes

Un bulletin web sert principalement à informer, diriger, et créer une habitude de lecture et d'intérêt. L'élément primordial à se souvenir c'est la CONSTANCE.

- 1- Offrir une promo exclusive aux abonnés du bulletin, mais ne plus en refaire d'autres ensuite.
- 2- Envoyer seulement des promotions, sans textes informatifs ni photos. La cliente veut généralement être informée et sentir un intérêt personnalisé envers elle. Elle ne veut pas être traitée comme si on voulait juste l'attirer à consommer. Elle finira par se désabonner.
- 3- Envoyer des bulletins de textes seulement, sans images.
- 4- Envoyer des pièces attachées qui demandent un logiciel particulier pour les ouvrir.
- 5- Envoyer un bulletin web à un gros volume d'abonnés via votre messagerie personnelle (Outlook, Hotmail, Gmail, etc). La majorité des systèmes de messagerie personnelle ont une limite d'envois d'emails à ne pas dépasser pour éviter d'être bloqué par votre fournisseur. L'envoi de bulletin web doit se faire à partir d'un logiciel d'envoi massif spécialement conçu à cet effet.

COMMENT procéder

1. **Avoir des adresses emails** de vos clientes (voir la section « Augmenter le nombre d'abonnés »)
2. **Communiquer avec L'Info Graf** pour savoir comment procéder (voir la section Introduction)
3. **Choisir la date d'envoi** de votre premier bulletin selon le « Calendrier des parutions »
4. **Identifier le sujet** que vous souhaitez exploiter pour le premier bulletin
5. **Choisir les éléments de contenus** à intégrer (voir la section « Contenu accrocheur parmi les 10 exemples de contenu)
6. **Composer** le texte et les tournures de phrases pour les promos
7. **Envoyer votre contenu à L'Info Graf** AVANT LA DATE DE TOMBÉE
8. **Attendre** l'email du montage, pour donner votre **approbation** avant l'envoi
9. **Respirer**, puis prendre plaisir à **composer** le deuxième maintenant qu'on sait comment ça marche, hihhi ☺.

MODALITES

175 \$ / mois (par envoi)
50 \$ pour installation initiale et conception du gabarit personnalisé

Taxes applicables en sus.

LA RÉUSSITE, c'est la préparation ! *Utilisez ce tableau pour réunir vos informations et préparer votre contenu*

Date d'envoi	
Date de tombée	
Titre de votre bulletin	
Sujet principal (1 max)	
<p>Éléments de contenu</p> <p>Voir section « Contenu accrocheur » pour tous les détails</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Nouveau service disponible <input type="checkbox"/> Nouveau soin <input type="checkbox"/> Promotion d'une durée limitée <input type="checkbox"/> Texte explicatif et informatif <input type="checkbox"/> Chronique <ul style="list-style-type: none"> ○ « Saviez-vous que ? » ○ « J'ai découvert que... » ○ « Le coin de la coiffure » ○ « La masso chronique » ○ « La chronique à UneTelle » ○ Simplement un coin babillard, annonce à faire ○ Ce que vous avez envie de dire sur un sujet <input type="checkbox"/> Devinette <input type="checkbox"/> Question de sondage <input type="checkbox"/> Cadeau offert avec achat <input type="checkbox"/> Annoncer un programme de référence, de fidélité, ou autre <input type="checkbox"/> Un mot sur la fête commerciale qui approche (Noel, St-Valentin, Fête des mères, etc)
Notes préparatoires	