

Exemple - séquence de bienvenue

Email 1 : Bienvenue dans ma gang!

Hello __FIRSTNAME__!

Comment vas-tu?

On se connaît peut-être déjà. Ou pas! 😊

Mais tu viens de rejoindre une communauté de gens curieux et dynamiques avec qui je discute des dernières tendances dans l'univers du marketing numérique et à qui je partage les plus récentes nouvelles concernant mes activités. 💻

Tu vois, je ne suis pas qu'une spécialiste du Web; j'en suis une véritable passionnée et j'adore partager ma passion! 🔥

Mes champs d'expertise couvrent notamment la **création de sites web**, le **SEO**, la **conformité à la Loi 25**, la **création d'infolettres avec Cyberimpact** et l'**implantation de ThriveCart**. Avec mon équipe, nous proposons ces services soit en accompagnement personnalisé, soit sous forme de formations pour t'apprendre à les maîtriser toi-même.

Ainsi, tu as le choix entre être guidé pas à pas ou développer ton autonomie. 🙌

🎯 Ce à quoi tu peux t'attendre

Je te partagerai régulièrement des contenus pertinents pour tes projets : conseils, articles de blogue, et nouvelles sur mes formations en marketing numérique.

Pas d'inquiétude, tu recevras uniquement du contenu utile!

👤 Qui suis-je?

J'ai le plaisir de travailler dans le milieu des communications et du marketing depuis 2007.

J'ai fait un baccalauréat en relations publiques et une maîtrise en administration des affaires (MBA).

Ce bagage académique m'a fourni les connaissances stratégiques pour réussir dans mon domaine. J'apprécie le brassage d'idées qui se fait à l'université, milieu que je continue d'ailleurs à fréquenter à titre de chargée de cours. 🧑

On garde le lien!

Alors, pour qu'on reste bien connectés et que tu continues de recevoir mes communications, assure-toi de m'ajouter à ta liste de contacts. Je trouverais ça dommage que tu manques mes conseils et que tu passes à côté de ton émancipation numérique. 😎

Aussi, tu peux me suivre sur [Facebook](#) et [Instagram](#).

À bientôt,

Patricia

PS. Dans une prochaine infolettre, je te dévoilerai mon "Why" — la raison profonde qui m'a poussée à lancer mon entreprise en 2015. Une histoire qui, je l'espère, te parlera et t'inspirera dans tes propres projets.

Email 2 : Je t'ai déjà raconté cette histoire?

Salut __FIRSTNAME__,

Je t'ai déjà raconté comment je suis tombée en amour avec le marketing numérique (et plus précisément la création de sites Web)? ✨

Non? Eh bien, laisse-moi te dire...

On est à l'automne 2012. 🍂

Je travaille dans les relations publiques et le marketing depuis 4 ans. Je suis directrice des communications pour un OSBL, principalement occupée à organiser des événements et créer des publications imprimées.

Mon père, lui, en arrache... sa compagnie est sur le point de fermer ses portes. Il est ramoneur de cheminées – pas exactement le métier d'avenir!

Il doit absolument augmenter son chiffre d'affaires pour survivre.

Et moi, je ne peux pas rester les bras croisés.

Tu as déjà ressenti ça, __FIRSTNAME__? Ce sentiment de devoir faire quelque chose, d'agir pour aider une personne que tu aimes? ❤️

Mais ne pas savoir par où commencer...

Armée de persévérance, je me mets à chercher. Je tombe sur WordPress. Je retrouve mes manches, j'apprends, et je me lance dans la création d'un site Web.

À l'époque, je n'avais pas toutes les compétences techniques que j'ai aujourd'hui! 😊

Mais avec détermination, je lui crée un site « de base » mais fonctionnel.

Sauf que... le téléphone ne sonne toujours pas. 📞

Les clients ne se bousculent pas à la porte.

Alors, je retourne sur Google et continue mes recherches.

Et là, je découvre le **référencement naturel (SEO)**. 🔍

C'est à ce moment-là que je plonge dedans, comme Obélix dans la potion magique!

H1, H2, méta-descriptions, backlinks... Tous ces termes deviennent ma nouvelle obsession.



Je retravaille le site de mon père avec ces nouvelles connaissances. Quelques semaines plus tard, son site est bien référencé sur Google. Il apparaît dans les premiers résultats de recherche.

Et c'est toujours le cas aujourd'hui! 😎

Tu veux une preuve?

Tape « ramonage cheminée rive sud » dans Google (ou toute autre ville de la Rive-Sud de Montréal, comme Brossard ou Longueuil) et regarde où se trouve le chemineesexcel.com.

Ne juge pas trop le design, mes sites sont bien plus beaux aujourd'hui! 😊

Les affaires de mon père ont vite repris. Et moi, j'ai eu la piqure pour le marketing numérique! 🚀

En 2015, j'ai décidé de m'y consacrer à temps plein et j'ai créé **PF communications**.

Et toi, __FIRSTNAME__, as-tu déjà eu ce moment dans ta carrière où tu as su ce que tu devais faire?

Où tu as trouvé ta motivation, ton « pourquoi »?

Je suis curieuse de te lire. 📝

Pat

Email 3 : L'éléphant dans la pièce... 🐘

Bonjour __FIRSTNAME__,

Heureuse de te retrouver!

Aujourd'hui, j'aimerais te parler de l'éléphant dans la pièce... et te montrer comment t'en servir à ton avantage.

« **L'éléphant** », tu dis? 🐘

Oui. Cette chose évidente mais qui n'a pas encore été nommée, qui est en train de se produire en ce moment-même pendant que tu lis ces lignes que je t'ai écrites...

Eh bien, cet éléphant, c'est le fait que cette infolettre, ainsi que tout le contenu que je crée (articles de blogue, réseaux sociaux, etc.), fait partie d'une **stratégie de création de contenu**.

Et oui, je le confesse, ce contenu est pensé à l'avance et automatisé dans le but d'accroître la visibilité de mon entreprise et de renforcer notre relation.

Mais attends avant de m'en vouloir et de te sentir utilisé... 😊

Je fais ça d'une façon **éthique** et **authentique** : je m'assure que ce soit gagnant-gagnant. C'est-à-dire, je produis du contenu de qualité qui comporte une valeur-ajoutée pour toi et les autres abonnés à mon infolettre.

Alors, mon aveu est en même temps un conseil : **créer des contenus de qualité aura des retombées très positives pour tes affaires**. Ça peut entre autres te permettre d'augmenter la visibilité et le trafic de ton site, d'accroître la crédibilité de ta marque et de maintenir le lien avec ta communauté.

Et il n'y a pas qu'en rédigeant une infolettre que toi ou ton entreprise pouvez y arriver : e-books, podcasts et articles de blogue sont aussi d'excellents moyens d'y parvenir!

J'ai d'ailleurs rédigé [un article sur mon blogue](#) qui explore en détail les nombreux avantages d'un blogue d'entreprise.

Je te souhaite bonne lecture et... bonne écriture! Car qui sait? Tu vas peut-être décider de te lancer dans la production de contenus de grande valeur pour mousser tes affaires, et c'est moi qui aurai le plaisir de te lire bientôt?!

Ne reste pas trop loin de ta boîte courriel, car dans mon prochain envoi, je t'expliquerai en détail ma stratégie de création de contenu et comment elle peut t'inspirer.

À plus,

Pat




Email 4 : Le secret pour maximiser ton contenu

Bonjour __FIRSTNAME__,

Hier, je t'ai parlé de l'importance d'une stratégie de création de contenu et de **l'impact d'un blogue** pour accroître la visibilité et la crédibilité de ton entreprise. Aujourd'hui, je veux te montrer comment l'infolettre complète parfaitement cette stratégie.

Tu vois, une **infolettre** et un **blogue** fonctionnent main dans la main. Le blogue pose les bases solides de ta stratégie de contenu, mais c'est l'infolettre qui permet de **renforcer ce lien** avec ton audience, de façon directe et personnalisée.

Voici pourquoi l'infolettre est **complémentaire** à ta stratégie de blogging :

1. **Amplification du contenu** : Chaque article de blogue que tu publies peut être mis en avant dans ton infolettre, touchant directement ton audience sans dépendre des algorithmes des réseaux sociaux. C'est un moyen d'amener plus de visiteurs sur ton site et de renforcer l'engagement. 
2. **Suivi et fidélisation** : Une infolettre régulière te permet de rester présent dans l'esprit de ton audience après qu'ils aient lu tes articles. C'est un outil clé pour transformer un simple lecteur en un abonné fidèle, voire en client. 
3. **Retour sur investissement** : Comme je l'ai mentionné précédemment, l'email marketing offre un des meilleurs retours sur investissement (ROI). Chaque dollar investi dans ton infolettre peut en rapporter jusqu'à 36. L'infolettre nourrit directement ton blogue et ton entreprise avec des résultats concrets. 

Mon **blogue** est le **pilier central** de ma stratégie de contenu, car il représente mon contenu long et approfondi. Tout le reste en découle : mon infolettre hebdomadaire et mes réseaux sociaux sont des déclinaisons qui prolongent et amplifient ce contenu. Ensemble, ces outils créent une boucle continue qui nourrit mon audience et favorise la croissance de mon entreprise.

En plus, mon blogue contribue à améliorer mon SEO, qui offre des résultats beaucoup plus durables que ceux des réseaux sociaux.

Alors, si tu envisages d'investir dans une stratégie de contenu, n'oublie pas que l'infolettre et le blogue forment un duo puissant.

Et si jamais tu as besoin d'un coup de main. Je suis là!

Pat