

MINI[★] FORMATION

Marketing automatisé :
conçois une séquence de
bienvenue performante



C'EST GRATUIT!




Vendredi 11 nov.
11h (heure QC)

POURQUOI UNE SÉQUENCE DE BIENVENUE?

- **Accueillir les nouveaux abonnés** : Saluer les nouveaux inscrits avec un message personnalisé et engageant pour montrer qu'ils ont fait le bon choix.
- **Poser les bases d'une relation de confiance** : Montrer votre expertise et crédibilité dès le départ pour instaurer la confiance.
- **Créer une première impression positive** : Faire bonne impression dès le premier contact avec une expérience mémorable.
- **Maximiser l'engagement** : Engager les abonnés dès le début pour les inciter à ouvrir vos prochains courriels.

OBJECTIFS D'UNE SÉQUENCE DE BIENVENUE

- **Capter l'attention immédiate** : Le premier courriel doit être percutant, avec un sujet accrocheur et un contenu engageant.
- **Créer une connexion authentique** : Partagez votre histoire et vos valeurs pour créer un lien personnel.
- **Présenter votre valeur unique** : Mettez en avant votre expertise et ce que vos abonnés peuvent retirer de votre contenu.
- **Encourager l'interaction** : Incitez les abonnés à répondre, cliquer sur des liens ou interagir avec des appels à l'action clairs.

LE PREMIER COURRIEL EST CRUCIAL

- **Objectif** : Créer un premier contact chaleureux et mémorable qui donne envie de suivre.
 - **Importance** : Le premier courriel donne le ton et influence la perception de votre marque.
- **Contenu** :
 - **Présentation** : Introduisez-vous brièvement et expliquez pourquoi cela pourrait les intéresser.
 - **Ce que l'abonné peut attendre** : Expliquez ce que les abonnés peuvent attendre de vos emails (fréquence, type de contenu, etc.).
 - **Personnalisation** : Utilisez le prénom de l'abonné pour rendre le message plus humain.

LE PREMIER COURRIEL EST CRUCIAL

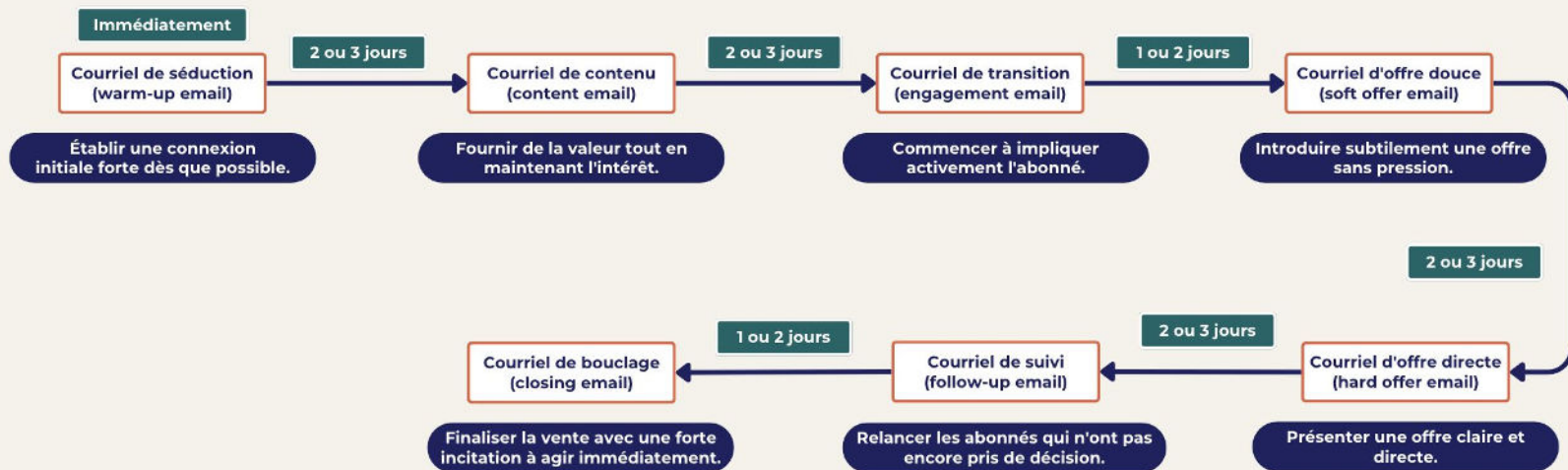
- **Partagez des conseils pratiques ou des ressources utiles** : donner de la valeur est essentiel!
- **Incitez à l'interaction** : Invitez vos abonnés à poser des questions, à répondre à un sondage, ou à cliquer sur un lien pour en savoir plus.
- **Objectif** : Engager dès le départ pour éviter les désabonnements précoces.
 - **Pourquoi c'est important** : Plus un abonné est impliqué dès le début, plus il y a de chances qu'il reste abonné. Fournir de la valeur dès les premiers échanges montre que vous êtes là pour les aider, pas seulement pour vendre.
 - **Création de confiance** : En partageant des ressources utiles, vous montrez votre expertise et établissez votre crédibilité. Cela renforce la confiance et incite vos abonnés à ouvrir les prochains courriels.
- **Appel à l'action clair** : Proposez une action que l'abonné peut prendre immédiatement, comme télécharger un guide, visiter une page spécifique de votre site, ou répondre à une question. La fonction sondage dans Cyberimpact est super intéressante pour ça!

UN EXEMPLE CONCRET

Ma séquence de bienvenue à moi :

- **Courriel 1** : Bienvenue dans ma gang! (envoi immédiat)
- **Courriel 2** : Je t'ai déjà raconté cette histoire? (3 jours après)
- **Courriel 3** : L'éléphant dans la pièce... 🐘 (2 jours après)
- **Courriel 4** : Le secret pour maximiser ton contenu (1 jour après)

La stratégie de Ryan Deiss pour les courriels de vente



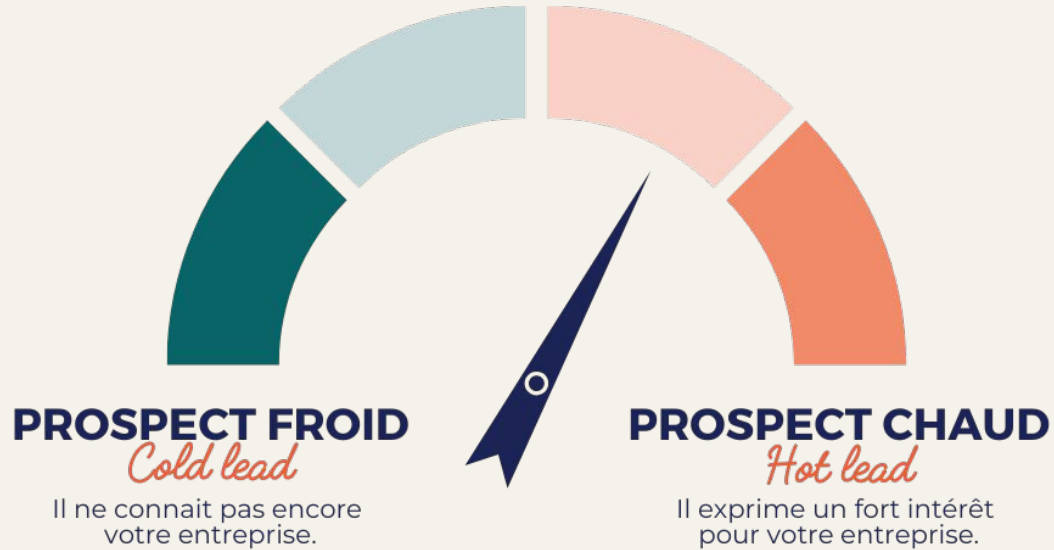
- Jour 0 : Courriel de séduction (warm-up email)
- Jour 2-3 : Courriel de contenu (content email)
- Jour 5-6 : Courriel de transition (engagement email)
- Jour 7-8 : Courriel d'offre douce (soft offer email)
- Jour 10-11 : Courriel d'offre directe (hard offer email)
- Jour 12-13 : Courriel de suivi (follow-up email)
- Jour 14-15 : Courriel de bouclage (closing email)



PROSPECT TIÈDE

Warm lead

Il connaît votre entreprise et il est susceptible d'être intéressé par vos produits / services.



La stratégie de Ryan Deiss pour les courriels de vente

- Le courriel de séduction (warm-up email) :
 - **Objectif** : Établir une connexion et une relation de confiance avec les abonnés.
 - **Contenu** : Partager des histoires personnelles, des anecdotes ou des informations utiles et pertinentes qui montrent votre expertise sans être directement liées à la vente.
 - **Ton** : Amical et engageant.
- Le courriel de contenu (content email) :
 - **Objectif** : Fournir de la valeur en offrant du contenu éducatif ou informatif.
 - **Contenu** : Articles de blogue, vidéos, études de cas, rapports ou guides pratiques.
 - **Ton** : Informatif et utile, sans pression de vente.

La stratégie de Ryan Deiss pour les courriels de vente

- Le courriel de transition (engagement email) :
 - **Objectif** : Préparer le terrain pour une offre en engageant les abonnés.
 - **Contenu** : Poser des questions, demander des avis ou proposer des sondages pour impliquer l'audience.
 - **Ton** : Interactif et engageant.
- Le courriel d'offre douce (soft offer email) :
 - **Objectif** : Introduire subtilement une offre ou un produit.
 - **Contenu** : Offrir un essai gratuit, un échantillon, ou un aperçu de votre produit/service.
 - **Ton** : Persuasif mais non agressif.

La stratégie de Ryan Deiss pour les courriels de vente

- Le courriel d'offre directe (hard offer email) :
 - **Objectif** : Présenter une offre claire et directe.
 - **Contenu** : Détails spécifiques de l'offre, bénéfices, témoignages de clients, et un appel à l'action clair.
 - **Ton** : Persuasif et direct, avec une proposition de valeur forte.
- Le courriel de suivi (follow-up email) :
 - **Objectif** : Relancer les abonnés qui n'ont pas encore pris de décision.
 - **Contenu** : Rappeler l'offre, ajouter des témoignages ou des preuves sociales, et créer un sentiment d'urgence.
 - **Ton** : Urgent mais respectueux, incitant à l'action.

La stratégie de Ryan Deiss pour les courriels de vente

- Le courriel de bouclage (closing email) :
 - **Objectif** : Finaliser la vente.
 - **Contenu** : Offrir un dernier rappel de l'offre avec une forte incitation à agir immédiatement, comme une promotion limitée dans le temps.
 - **Ton** : Très urgent et direct, avec un appel à l'action final fort.

Exemple : une comptable qui lance sa formation QuickBooks

1. Courriel de Séduction (Warm-up Email)

Objet : Bienvenue à notre communauté de comptables avisés !

Bonjour [Prénom],

Je suis [Votre Nom], comptable agréé et fondateur de [Nom de l'entreprise]. Je voulais prendre un moment pour vous souhaiter la bienvenue dans notre communauté de comptables et entrepreneurs.

Chez [Nom de l'entreprise], nous croyons que des compétences solides en comptabilité peuvent transformer votre entreprise. Pour commencer, j'aimerais partager une histoire personnelle avec vous. [Racontez une anecdote personnelle pertinente à la comptabilité ou à l'utilisation de QuickBooks].

Je suis ravi de vous avoir avec nous et j'ai hâte de vous aider à maîtriser QuickBooks pour simplifier et optimiser votre gestion financière.

À bientôt,

[Votre Nom]

Exemple : une comptable qui lance sa formation QuickBooks

2. Courriel de contenu (Content Email)

Objet : Comment QuickBooks a transformé mon entreprise

Bonjour [Prénom],

Comme promis, je voulais partager avec vous un article de blog sur la façon dont QuickBooks a transformé ma gestion financière et m'a aidé à gagner du temps et de l'argent. Vous pouvez le lire ici : [Lien vers l'article de blog].

Cet article couvre :

- Les principales fonctionnalités de QuickBooks
- Comment configurer votre compte
- Des astuces pour optimiser votre utilisation quotidienne

N'hésitez pas à me faire part de vos questions ou de vos commentaires.

Bonne lecture !

[Votre Nom]

Exemple : une comptable qui lance sa formation QuickBooks

3. Courriel de transition (Engagement Email)

Objet : Quelle est votre plus grande difficulté avec QuickBooks ?

Bonjour [Prénom],

J'espère que vous avez apprécié l'article que je vous ai envoyé l'autre jour. J'aimerais en savoir plus sur vos expériences avec QuickBooks. Quelle est votre plus grande difficulté avec ce logiciel ?

Votre avis est précieux et m'aidera à créer des contenus encore plus pertinents pour vous.

Merci d'avance pour votre retour !

Cordialement,

[Votre Nom]

Exemple : une comptable qui lance sa formation QuickBooks

4. Courriel d'offre douce (Soft Offer Email)

Objet : Essayez notre formation QuickBooks gratuitement !

Bonjour [Prénom],

Je suis ravi de vous offrir un accès gratuit à une leçon de notre formation complète sur QuickBooks. Cette leçon couvre les bases pour vous aider à démarrer rapidement et efficacement.

Cliquez ici pour accéder à la leçon gratuite : [Lien vers la leçon gratuite]

N'hésitez pas à me faire part de vos impressions !

Bien cordialement,

[Votre Nom]

Exemple : une comptable qui lance sa formation QuickBooks

5. Courriel d'offre directe (Hard Offer Email)

Objet : Devenez un expert QuickBooks en un temps record

Bonjour [Prénom],

Avez-vous apprécié la leçon gratuite de notre formation QuickBooks ? Si vous voulez aller plus loin et devenir un véritable expert, inscrivez-vous dès maintenant à notre formation complète.

Voici ce que vous obtiendrez :

- Des modules détaillés sur chaque aspect de QuickBooks
- Des exercices pratiques pour consolider vos connaissances
- Un accès à notre communauté d'apprenants pour poser vos questions

Profitez de notre offre spéciale de lancement à [Prix spécial] : [Lien vers l'offre]

Ne manquez pas cette occasion de transformer votre gestion financière !

À bientôt,

[Votre Nom]

Exemple : une comptable qui lance sa formation QuickBooks

6. Courriel de suivi (Follow-up Email)

Objet : Dernière chance pour profiter de notre offre spéciale

Bonjour [Prénom],

Je voulais m'assurer que vous aviez bien vu notre offre spéciale de lancement pour la formation QuickBooks. Cette offre se termine bientôt et je ne voudrais pas que vous la manquiez.

Rejoignez-nous maintenant et devenez un expert QuickBooks : [\[Lien vers l'offre\]](#)

Si vous avez des questions, n'hésitez pas à me contacter.

Cordialement,

[Votre Nom]

Exemple : une comptable qui lance sa formation QuickBooks

7. Courriel de bouclage (Closing Email)

Objet : Offrez-vous les compétences QuickBooks avant la fin de l'offre

Bonjour [Prénom],

C'est votre dernière chance pour profiter de notre offre spéciale sur la formation QuickBooks. Cette offre expire ce soir à minuit.

Ne laissez pas passer cette opportunité de maîtriser QuickBooks et d'optimiser la gestion financière de votre entreprise.

Inscrivez-vous maintenant : [\[Lien vers l'offre\]](#)

Au plaisir de vous voir dans la formation !

Bien à vous,

[Votre Nom]

BÂTIS TA PREMIÈRE INFOLETTRE

LA FORMATION LA PLUS COMPLÈTE SUR LE MARKETING PAR COURRIEL

Deux volets essentiels : stratégique et technique

→ BLACK FRIDAY 2024

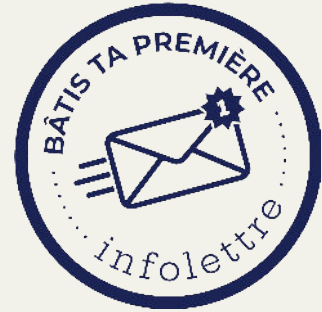
- Je vous offre 200\$ de rabais sur la formation complète et une séance en direct avec moi le 13 décembre 2024.
- Mais attention, cette offre n'est disponible que jusqu'au 30 novembre!
- CODE PROMO : **BF2024**

→ DATE DE LA SÉANCE EN DIRECT

- 13 décembre (10h à 11h30 Québec)

→ COÛT

- Partie stratégique uniquement : 385\$
- Partie technique uniquement : 385\$
- Formation complète : 695\$



**20% de rabais sur
Cyberimpact** avec mon code
promo : PF20

[Toutes les infos sont ici!](#)