

CONSEILS DEMARKETING PAR COURRIEL



AVNEET KUMAR SINGLA

Conseils De Marketing Par Courriel

Avneet Kumar Singla

Copyright © 2020-2030 par Avneet Kumar Singla

Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, distribuée ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, y compris la photocopie, l'enregistrement ou d'autres méthodes électroniques ou mécaniques, sans l'autorisation écrite préalable de l'éditeur, sauf dans le cas de citations brèves incorporées dans des critiques critiques et certaines autres utilisations non commerciales autorisées par Pour les demandes d'autorisation, écrivez à l'éditeur, à l'adresse "Attention: Permissions Coordinator", à l'adresse ci-dessous.

Avneet Kumar Singla

avneetsingla223@gmail.com

Avertissement

Des précautions raisonnables ont été prises pour s'assurer que les informations présentées dans ce livre sont exactes. Cependant, le lecteur doit comprendre que les informations fournies ne constituent pas des conseils technologiques, juridiques, financiers ou professionnels de quelque nature que ce soit. Toutes les garanties, expresses ou implicites, sont rejetées par les présentes. L'utilisation de ce produit ou d'autres produits affiliés constitue l'acceptation de la "avertissement" de la politique. Si vous n'êtes pas d'accord avec cette politique, vous n'êtes pas autorisé à utiliser ou distribuer ce produit (s). Ni l'auteur, ni l'éditeur, ni le distributeur de ce matériel ne seront responsables de toute perte ou dommage quel qu'il soit (y compris, sans limitation, les pertes ou dommages consécutifs) découlant directement ou indirectement de l'utilisation de ce(s) produit (s).

Table des matières

[Publicité, Pas Spamming](#)

[Marketing par courriel efficace](#)

[Erreur De Marketing Par Courriel](#)

[Approche De Marketing Par Courriel](#)

[Réunir le marketing par courriel avec d'autres types de Marketing](#)

[E-Mail Marketing Avec E Newsletters](#)

[Évaluation De Votre Email Marketing](#)

[Obtenez de l'aide avec votre campagne de marketing par courriel](#)

[Comment votre entreprise peut tirer profit du marketing par courriel?](#)

[Le Marketing Par Courriel Est-Il Adapté À Votre Entreprise?](#)

[Votre Email Marketing Est-Il Un Spam?](#)

[Est-Ce Que Votre Travail De Marketing Par Courriel?](#)

[Marketing Efficace Avec Email](#)

[Organisez Votre Campagne De Marketing Par Courriel](#)

[Atteindre Votre Groupe Cible Dans Le Marketing Par Courriel](#)

[Marketing Par Courriel Subtil](#)

[La Réaction À Votre Email Marketing](#)

[Le bon contenu pour votre email Marketing](#)

[Comprendre Le Marketing Par Courriel](#)

[Utilisation de la publicité dans le marketing par courriel](#)

[Création de listes de diffusion pour les campagnes marketing](#)

[Lorsque le marketing par courriel ne fonctionne pas](#)

[Si Le Marketing Par Courriel Ne Suffit Pas](#)

[Quand Mettre Fin À Votre Campagne De Marketing Par Courriel](#)

[Pourquoi Pas Le Marketing Par Courriel?](#)

[Marketing De Bouche À Oreille À Partir Du Marketing Par Courriel](#)

Publicité, Pas Spamming

Il y a une différence très mince entre la publicité et le spam et malheureusement de nombreux propriétaires d'entreprise ne comprennent pas la différence entre les deux. Ceci est important car, bien qu'une campagne de marketing internet bien plantée puisse aider à attirer de nouveaux clients et à fidéliser les clients existants, le spam risque d'aliéner de

nouveaux clients et des clients existants. Cela peut être très préjudiciable aux marges bénéficiaires pour les propriétaires d'entreprise.

Les bannières publicitaires sont l'une des stratégies les plus populaires qui accompagnent un plan de marketing internet. Ces annonces sont généralement des annonces qui apparaissent en haut des sites web et couvrent la largeur du site web. C'est à partir de cette apparence que les bannières publicitaires de nom ont obtenu, mais en fait, les bannières publicitaires peuvent se référer à des annonces de différentes tailles et formes qui apparaissent dans une variété d'endroits différents sur un site web. Dans de nombreux cas, le propriétaire de l'entreprise achète de l'espace publicitaire sur ces sites Web, mais la bannière publicitaire peut également être placée dans le cadre d'une campagne d'échange ou de marketing d'affiliation. Les échanges de bannières publicitaires sont de telles situations où tout propriétaire d'entreprise publie une bannière publicitaire sur ses sites Web en échange d'un autre propriétaire d'entreprise publiant ses bannières publicitaires sur les autres sites Web. Ces accords peuvent être conclus individuellement entre entrepreneurs ayant des entreprises complémentaires ou dans le cadre d'échanges facilités par un tiers. Dans le cas du marketing d'affiliation, un affilié publie et fait de la publicité pour son entreprise en échange d'une compensation lorsque la bannière publicitaire produit un effet souhaité, tel que générer du trafic sur le site web ou générer une vente. Les termes de ces accords sont déterminés à l'avance et sont généralement basés sur une échelle de paiement à l'impression, de paiement au clic, de paiement à la vente ou de plomb.

Maintenant que vous comprenez ce que sont les bannières publicitaires, il est également important de comprendre comment elles peuvent être surutilisées et apparaître comme du spam. Placer votre bannière publicitaire sur

certaines sites Web qui peuvent attirer un visiteur similaire à votre public cible est appelé marketing intelligent, placer votre bannière publicitaire sur n'importe quel site web qui affichera l'annonce quel que soit le public cible peut être interprété comme du spam. Les internautes qui ont l'impression que leurs bannières publicitaires sont partout à leur tour ne prendront probablement pas leur entreprise au sérieux et ne sont pas susceptibles d'acheter des produits ou des services de vous à la suite de leurs bannières publicitaires.

Les campagnes par e-mail peuvent également être des outils très utiles dans l'industrie du marketing internet. Ces campagnes peuvent impliquer l'envoi périodique de bulletins électroniques remplis d'informations, ainsi que des publicités, des cours de courrier électronique courts et informatifs ou des e-mails offrant des réductions sur les produits et services. Les clients fidèles qui optent pour votre liste de diffusion ne verront probablement pas ces e-mails comme du spam et peuvent acheter des produits et services supplémentaires de votre entreprise à la suite de cette stratégie marketing. En outre, les clients potentiels qui ont spécifiquement demandé des informations supplémentaires sur leurs produits et services trouveront également ce type de marketing utile. Cependant, les destinataires d'e-mails qui n'ont pas demandé d'informations sont susceptibles de voir leurs e-mails comme du spam. Collecter des adresses e-mail de manière trompeuse et utiliser ces adresses pour envoyer des e-mails en masse sera probablement toujours considéré comme du spam.

Enfin, babillards offrent une excellente occasion pour les propriétaires d'entreprise d'obtenir de la publicité gratuite où les membres du public cible remarqueront. Si les produits et services que vous offrez font appel à un créneau spécifique, il vaut la peine de rejoindre les forums de discussion et les forums en ligne liés à votre industrie de