

## Évaluez votre stratégie d'emailing !

Vous vous demandez si vos emails sont engageants ? Faites un état des lieux avec cette grille d'évaluation.

<i>Entourez le chiffre correspondant ci-dessous puis additionnez-les pour connaître votre note</i>	Aucune stratégie ou de ligne directrice	Stratégie informelle avec des lignes directrices pas toujours suivies	Stratégie formelle avec des lignes directrices toujours suivies
Segmentation de la cible avec des messages personnalisés	1	2	3
Intégration de l'email dans les autres actions marketing	1	2	3
Détermination de la fréquence, du timing et du contenu des emails	1	2	3
Envoi d'emails automatiques selon l'action de vos abonnés (achat, téléchargement, etc.)	1	2	3
Test A/B, analyse et optimisation continue des campagnes d'emailing	1	2	3
Suivi de l'impact de l'email sur le chiffre d'affaires	1	2	3
Mise à jour régulière de la base de données des abonnés	1	2	3
<b>TOTAL</b>			

- Une note de 7 à 10 : Encore du chemin à faire !**  
 Vous pratiquez de l'email marketing sans avoir exploité son réel potentiel et calculé les retombées.
- Une note 11 à 15 : Sur la bonne voie !**  
 Vous êtes conscient des bénéfices de l'email marketing et vous basez sur des axes plus ou moins définis, mais vous pourriez faire mieux.
- Une note de 16 à 21 : Un pro de l'email marketing !**  
 Vous avez une stratégie clairement définie et êtes conscient de l'impact d'une stratégie multicanale sur l'engagement de vos cibles.