

# Fiche Mémo : Génération d'Emails Automatiques pour Prospect

Merci d'avoir téléchargé ce récapitulatif.

Vous pouvez retrouver la **vidéo d'origine** ici : <https://basilebernard.com/emails-automatiques/>

## 1. Identifier votre argumentaire de vente

- **Exercice de vente** : Mettez-vous en situation de vente en expliquant votre produit à un interlocuteur imaginaire.
- **Prendre des notes** : Demandez à un collaborateur de noter les points clés que vous abordez lors de ce pitch.
- **Résultat attendu** : Obtenez un sommaire des différents thèmes évoqués, qui servira de base à la rédaction des emails (un thème = un email)

## 2. Définir les objets des emails

- **Engager l'intérêt** : Chaque objet d'email doit capter l'attention et inciter à l'ouverture.  
L'objet de l'email est plus important que son contenu, ne négligez pas cette étape cruciale.
- **Liste d'objets** : À partir du sommaire, créez une liste avec des objets engageants pour chacun de vos emails.

## 3. Rédiger le contenu des emails

- **Contenu concis et persuasif** : pour chaque objet, rédigez des emails clairs, courts et orientés vers l'objectif.
- **Appel à l'action (CTA)** : Chaque email doit se terminer par un appel à l'action (CTA) clair qui renvoie vers votre plateforme de vente.

## 4. Planifier la séquence d'envoi

- **Définir la fréquence** : Ajustez la fréquence d'envoi en fonction de vos produits et de vos prospects (ex : un email par jour ou un email toutes les deux semaines).
- **Ordre d'envoi** : Structurez la séquence en fonction des priorités des informations à transmettre.

## 5. Créer et automatiser la séquence d'emails

- **Utiliser une plateforme d'emailing** : Intégrez vos emails dans une plateforme d'emailing (ex : [Mailchimp](#) ).
- **Automatisation** : Programmez l'envoi automatique de cette séquence à chaque nouveau prospect.

Cette fiche mémo vous permettra de structurer efficacement la création et l'envoi d'emails automatiques pour maximiser vos chances de convertir des prospects en clients.