

FICHE MÉMO : ARRÊTEZ DE FOIRER VOS NL

Merci d'avoir téléchargé ce récapitulatif.

Vous pouvez retrouver la vidéo d'origine ici : <https://basilebernard.com/arretez-de-foirer-vos-newsletters/>

Découvrez comment optimiser votre rédaction de Newsletter en suivant ces étapes pas à pas

L'objet de votre mail : votre arme secrète

Écrivez l'objet de votre email en premier.

Posez-vous la question : Quel objet donnera envie de cliquer ?

Exemple : « Vous avez des insomnies ? Moi, pas une seule depuis trois mois ! »

Un appel à l'action qui donne envie de cliquer

Soyez clair sur ce que vous attendez de vos lecteurs.

Travaillez un appel à l'action engageant et irrésistible.

Exemple : « Découvrez comment l'acier de nos ressorts change votre manière de dormir. »

Ne noyez pas vos lecteurs sous un roman fleuve

Restez concis et allez à l'essentiel.

Évitez les longs pavés de texte pour garder l'attention de vos lecteurs.

Un seul sujet par newsletter

Concentrez-vous sur un seul sujet à la fois.

Un message clair donne envie de lire et vous laisse d'autres sujets pour les prochaines newsletters.

Le point essentiel : mettez en avant votre appel à l'action

Ne noyez pas votre appel à l'action dans un surplus d'informations.

Soyez simple, efficace, et tenez la promesse de l'objet de votre mail.