

Cahier des charges
« Digital Team Academy »
« Rey Jean-Pierre »
Pour le projet :
Projet Jimdo

Table des matières

Table des matières.....	2
1 Cadre du projet.....	5
1.1 Contexte	5
1.2 Nos objectifs du projet :	9
1.3 Phases et livrables	11
2 Benchmark	15
2.1 MailChimp :	15
• Interface utilisateur facile à utiliser et intuitive	15
• Des outils d'automatisation performants pour la gestion de campagnes d'e-mails	15
• Une grande bibliothèque de modèles d'e-mails professionnels et personnalisables	15
• Une forte intégration avec les médias sociaux.....	15
• Des tarifs compétitifs pour les petites entreprises.....	15
• Les rapports analytiques ne sont pas toujours clairs	15
• L'assistance clientèle peut être lente à répondre	15
• Les options de personnalisation peuvent être limitées.....	15
2.2 Constant Contact :	15
• De nombreux modèles d'e-mails professionnels et personnalisables	15

•	Des outils d'automatisation de qualité pour les campagnes d'e-mails	15
•	Des rapports analytiques détaillés et précis	15
•	Une assistance clientèle exceptionnelle	15
•	Les options de personnalisation peuvent être limitées.....	15
•	Les tarifs peuvent être élevés pour les entreprises en croissance	15
2.3	AWeber :	16
•	Des outils d'automatisation de qualité pour la gestion de campagnes d'e-mails...	16
•	Des options de segmentation efficaces pour une personnalisation optimale	16
•	Une excellente assistance clientèle	16
•	Les options de personnalisation peuvent être limitées.....	16
•	Les rapports analytiques peuvent manquer de détails.....	16
2.4	GetResponse :	16
•	Des outils d'automatisation de qualité pour les campagnes d'e-mails	16
•	Des options de segmentation avancées pour une personnalisation optimale.....	16
•	Des rapports analytiques détaillés et précis	16
•	L'interface utilisateur peut être confuse	16
•	Les options de personnalisation peuvent être limitées.....	16
3	Considération marketing	17

3.1 Cible En général, les publics cibles pour les différents postes sur <https://un-autre-regard.ch> sont des adultes intéressés par le développement personnel et professionnel, la croissance personnelle, le bien-être en général et les nouvelles approches de l'organisation, du leadership et de la gestion de projet. Ils peuvent être des *professionnels de l'industrie, des dirigeants d'entreprise, des cadres, des coachs, des thérapeutes, des consultants, des développeurs et des ingénieurs*. Les publics cibles peuvent également être composés de personnes intéressées par la méditation, la spiritualité, la santé et le bien-être en général. Les documents et les réflexions proposées sont destinés à aider les lecteurs à améliorer leur vie personnelle et professionnelle, à adopter une approche plus holistique de la vie et à améliorer leurs compétences en matière de leadership, de gestion de projet et de planification stratégique. 17

4	Conception graphique des newsletters	18
5	Spécifications fonctionnelles	19
5.1	Périmètre fonctionnel.....	19
5.2	Impact mapping	19
6	Budget.....	20

1 Cadre du projet

1.1 Contexte

La communication par email reste l'un des moyens les plus efficaces pour atteindre une audience ciblée et maintenir une relation de qualité avec elle. Pourtant, face à la forte concurrence et la saturation du marché, il est crucial de savoir comment publier régulièrement une newsletter intéressante pour les abonnés afin de maintenir leur engagement.

Dans ce contexte, Jimdo est une plateforme de création de sites web offrant des fonctionnalités pour créer et gérer des listes de diffusion et des campagnes d'e-mail marketing. Ainsi, cette étude vise à déterminer les meilleures pratiques pour créer et atteindre une communauté d'abonnés avec succès en utilisant Jimdo en 2023.

Bien que les réseaux sociaux soient des canaux de communication importants pour toucher une audience, l'objectif principal de ce projet est de se concentrer sur l'email marketing en tant que canal de communication privilégié. Les réseaux sociaux peuvent être utilisés en complément pour renforcer la visibilité de la newsletter et susciter l'intérêt de nouveaux abonnés. Toutefois, la priorité sera donnée à l'élaboration de stratégies efficaces pour la création de newsletters attractives, la gestion de listes de diffusion et l'envoi de messages pertinents pour atteindre une audience qualifiée et engagée.

1. Sous Jimdo : utilisation du blog ou nouveau concept de newsletter intégré ?

Il est recommandé d'utiliser le blog Jimdo pour publier du contenu et d'intégrer un outil de newsletter pour envoyer des mises à jour par email. Cela permet de bénéficier des fonctionnalités de gestion de contenu du blog tout en exploitant les avantages d'un outil de newsletter dédié pour gérer les listes de diffusion et les campagnes d'email marketing.

2. Quel outil de eMail Marketing ? Et comment récupérer au besoin les datas de aweber ?

Mailchimp est une option populaire pour l'email marketing. Pour récupérer les données d'AWeber, vous pouvez exporter vos listes d'abonnés au format CSV depuis AWeber et les importer ensuite dans Mailchimp. Jimdo dispose également d'une intégration native avec Mailchimp, ce qui facilite la connexion entre les deux plateformes.

3. Comment automatiser le travail sous/avec l'outil choisi ?

Avec Mailchimp, vous pouvez automatiser des campagnes d'email marketing en créant des séquences d'emails automatiques (aussi appelées "automations"). Vous pouvez déclencher ces séquences en fonction d'événements spécifiques, comme l'inscription d'un nouvel abonné ou la publication d'un nouvel article de blog sur votre site Jimdo.

4. Quel historique aisé et comment y accéder aisément (sous-entendu, quel stockage) ?

Mailchimp stocke l'historique des campagnes d'email marketing, y compris les statistiques de performance et les détails des envois. Vous pouvez accéder à cet historique via le tableau de bord Mailchimp dans la section "Reports". Vous pouvez également exporter ces données pour les analyser plus en détail.

5. Comment automatiser la publication automatique sur d'autres canaux (page FB, LinkedIn, autres...)

5.1 et quels processus ? et quels canaux à privilégier ?

Pour automatiser la publication sur les réseaux sociaux, vous pouvez utiliser des outils tels que Buffer ou Hootsuite. Ces outils vous permettent de planifier et publier automatiquement du contenu sur différentes plateformes, dont Facebook et LinkedIn. Les canaux à privilégier dépendent de votre audience cible et de vos objectifs marketing. Généralement, Facebook, LinkedIn et Twitter sont les plus populaires pour la promotion de newsletters.

6. Comment intégrer aisément des podcasts dans la newsletter ?

6.1 Étudier aussi stockage, transcription automatique, recherche dans les podcasts, etc.

Pour intégrer des podcasts dans la newsletter, hébergez d'abord vos fichiers audio sur une plateforme de podcast (par exemple, Podbean, Anchor ou SoundCloud). Ensuite, incluez un lien vers l'épisode de podcast dans votre newsletter avec une brève description. Pour la transcription automatique, utilisez des services tels que Otter.ai ou Descript. Vous pouvez également intégrer un moteur de recherche sur votre site Jimdo pour permettre aux visiteurs de rechercher des épisodes de podcast spécifiques.

7. Usage des statistiques

7.1 Outil eMail marketing

Mailchimp fournit des statistiques détaillées sur la performance de vos campagnes, y compris le taux d'ouverture, le taux de clics, les désabonnements et les plaintes pour spam.

7.2 Jimdo

Jimdo fournit des statistiques sur la performance de votre site web, notamment le nombre de visiteurs, les pages vues, la durée moyenne des sessions, les sources de trafic et les pages les plus populaires.

7.3 (bitly)

Bitly est un service de raccourcissement d'URL qui fournit des statistiques sur les clics, les référents et les emplacements géographiques des utilisateurs qui cliquent sur vos liens.

7.4 Autres ?

D'autres outils de suivi, tels que Google Analytics, peuvent être intégrés à votre site Jimdo pour fournir des informations supplémentaires sur le comportement des visiteurs et la performance de votre site web.

8. Campagne(s) possible(s)

8.1 Quelle stratégie de publication (bonnes pratiques) ?

Une stratégie de publication efficace inclut la création de contenu pertinent et de qualité, la planification de la publication à intervalles réguliers (par exemple, hebdomadaire ou mensuel), la segmentation des listes d'abonnés pour personnaliser les messages et l'optimisation des objets et du contenu des emails pour augmenter les taux d'ouverture et de clics.

8.2 Comment les faire dans l'outil ?

Dans Mailchimp, créez des campagnes en sélectionnant le type de campagne (par exemple, newsletter), en choisissant un modèle d'email, en ajoutant du contenu et en définissant les paramètres d'envoi (liste de diffusion, objet, date et heure d'envoi). Pour la segmentation, utilisez les outils de segmentation de Mailchimp pour créer des groupes d'abonnés en fonction de critères spécifiques (comme la localisation ou l'engagement).

9. Possibilité de se baser (et de critiquer) ce qui a déjà été fait de manière artisanale

9.1 Blog Jimdo + « automatisation » envoi eMail avec template méga basique

L'approche artisanale du blog Jimdo et de l'envoi d'emails avec un modèle simple peut être améliorée en intégrant Mailchimp pour gérer les campagnes d'email marketing et en tirant parti des fonctionnalités avancées de Mailchimp pour optimiser la performance des newsletters. Cela inclut l'utilisation de modèles d'email personnalisés, la segmentation des listes d'abonnés, l'automatisation des envois, et l'analyse des statistiques de performance pour ajuster et améliorer continuellement la stratégie de communication par email.

1.2 Nos objectifs du projet :

- Augmenter la base d'abonnés : Développer une stratégie pour attirer et convertir de nouveaux abonnés, y compris la promotion de la newsletter sur votre site web, les réseaux sociaux et les autres canaux de marketing.

- Améliorer l'engagement des abonnés : Créer du contenu de qualité et pertinent pour vos abonnés afin d'augmenter les taux d'ouverture, les taux de clics et la durée de lecture de vos newsletters.
- Segmenter et personnaliser les communications : Utiliser les outils de segmentation pour créer des groupes d'abonnés et personnaliser les communications afin de mieux répondre aux besoins et aux intérêts de chaque segment.
- Automatiser les processus d'email marketing : Mettre en place des automatisations pour envoyer des emails en fonction d'événements spécifiques (par exemple, l'inscription d'un nouvel abonné ou la publication d'un nouvel article de blog) et réduire le temps consacré à la gestion des campagnes d'email marketing.
- Mesurer et optimiser les performances : Analyser les statistiques fournies par Mailchimp, Jimdo, Bitly et d'autres outils pour évaluer la performance de vos campagnes d'email marketing et ajuster votre stratégie en conséquence.
- Intégrer du contenu multimédia : Expérimenter avec l'intégration de podcasts et d'autres formats de contenu pour diversifier votre offre et augmenter l'engagement des abonnés.

- Multiplier les canaux de promotion : Utiliser des outils d'automatisation pour publier simultanément du contenu sur plusieurs réseaux sociaux, afin d'élargir la portée de votre newsletter et d'attirer de nouveaux abonnés.
- Renforcer la notoriété de la marque : Développer une identité visuelle cohérente et un ton de voix pour vos newsletters et votre site web, afin de renforcer la reconnaissance de votre marque et d'établir une connexion émotionnelle avec votre audience.
- Améliorer la fidélisation des clients : Utiliser l'email marketing pour entretenir les relations avec les clients existants et les encourager à effectuer des achats répétés ou à interagir avec votre marque de manière plus approfondie.
- Générer du trafic vers votre site web : Utiliser les newsletters pour promouvoir votre contenu, vos produits ou vos services et encourager les abonnés à visiter votre site web, ce qui peut conduire à des conversions et à une augmentation des ventes.

1.3 Phases et livrables

Phase 1 : Planification et recherche (Semaines 1-2) Livrables :

- Analyse des besoins et des objectifs du projet
- Recherche sur l'audience cible et les sujets d'intérêt
- Établissement d'un calendrier de contenu pour les newsletters

- Sélection des réseaux sociaux et des canaux de promotion à privilégier

Phase 2 : Configuration des outils et intégrations (Semaines 2-3) Délivrables :

- Intégration de Mailchimp avec le site Jimdo
- Importation et organisation des listes d'abonnés existantes
- Configuration des outils d'automatisation pour la publication sur les réseaux sociaux
- Intégration des outils de suivi des performances (par exemple, Google Analytics, Bitly)

Phase 3 : Création de contenu et de modèles d'email (Semaines 3-5) Délivrables :

- Rédaction et/ou production de contenu pour les newsletters (articles, podcasts, etc.)
- Création d'un modèle d'email personnalisé pour les newsletters
- Établissement de guidelines pour l'intégration de podcasts et d'autres formats multimédias
- Création de séquences d'emails automatisés pour les nouveaux abonnés

Phase 4 : Segmentation et personnalisation (Semaines 5-6) Délivrables :

- Segmentation des listes d'abonnés en groupes ciblés
- Développement de stratégies de personnalisation pour chaque segment d'abonnés
- Création de campagnes d'email marketing adaptées à chaque segment

Phase 5 : Lancement et promotion (Semaines 6-7) Délivrables :

- Lancement de la première série de newsletters
- Promotion de la newsletter sur les réseaux sociaux et autres canaux de marketing

- Planification et mise en œuvre de campagnes publicitaires pour attirer de nouveaux abonnés

Phase 6 : Suivi et optimisation (Semaines 7-8) Délivrables :

- Analyse des performances des newsletters et des campagnes d'email marketing
- Identification des domaines d'amélioration et ajustement de la stratégie en conséquence
- Mise en place d'un processus d'optimisation continue pour les futures campagnes

Phase 7 : Documentation et rapport final (Semaine 8) Délivrables :

- Documentation des processus et des meilleures pratiques pour la création et la gestion des newsletters
- Rapport final détaillant les résultats du projet et les recommandations pour les prochaines étapes

Différentes phases et délai des rendus :

Phase	Dates	Délai (semaines)
Planification et recherche	21 avril - 5 mai	2
Configuration des outils et intégrations	6 mai - 19 mai	2
Création de contenu et de modèles d'email	20 mai - 2 juin	2
Segmentation et personnalisation	3 juin - 16 juin	2

Lancement et promotion	17 juin - 30 juin	2
Suivi et optimisation		X
Documentation et rapport final		X

2 Benchmark

2.1 MailChimp :

Avantages :

- Interface utilisateur facile à utiliser et intuitive
- Des outils d'automatisation performants pour la gestion de campagnes d'e-mails
- Une grande bibliothèque de modèles d'e-mails professionnels et personnalisables
- Une forte intégration avec les médias sociaux
- Des tarifs compétitifs pour les petites entreprises

Inconvénients :

- Les rapports analytiques ne sont pas toujours clairs
- L'assistance clientèle peut être lente à répondre
- Les options de personnalisation peuvent être limitées

2.2 Constant Contact :

Avantages :

- De nombreux modèles d'e-mails professionnels et personnalisables
- Des outils d'automatisation de qualité pour les campagnes d'e-mails
- Des rapports analytiques détaillés et précis
- Une assistance clientèle exceptionnelle

Inconvénients :

- Les options de personnalisation peuvent être limitées
- Les tarifs peuvent être élevés pour les entreprises en croissance

2.3 AWeber :

Avantages :

- Des outils d'automatisation de qualité pour la gestion de campagnes d'e-mails
- Des options de segmentation efficaces pour une personnalisation optimale
- Une excellente assistance clientèle

Inconvénients :

- Les options de personnalisation peuvent être limitées
- Les rapports analytiques peuvent manquer de détails

2.4 GetResponse :

Avantages :

- Des outils d'automatisation de qualité pour les campagnes d'e-mails
- Des options de segmentation avancées pour une personnalisation optimale
- Des rapports analytiques détaillés et précis

Inconvénients :

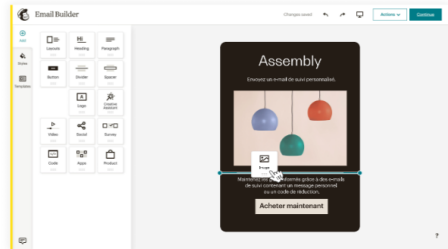
- L'interface utilisateur peut être confuse
- Les options de personnalisation peuvent être limitées

3 Considération marketing

3.1 Cible

En général, les publics cibles pour les différents postes sur <https://un-autre-regard.ch> sont des adultes intéressés par le **développement personnel et professionnel**, la **croissance personnelle**, le **bien-être** en général et les **nouvelles approches de l'organisation**, du **leadership** et de la **gestion de projet**. Ils peuvent être des *professionnels de l'industrie, des dirigeants d'entreprise, des cadres, des coachs, des thérapeutes, des consultants, des développeurs* et *des ingénieurs*. Les publics cibles peuvent également être composés de personnes intéressées par la **méditation**, la **spiritualité**, la **santé** et le **bien-être en général**. Les documents et les réflexions proposées sont destinés à aider les lecteurs à améliorer leur vie personnelle et professionnelle, à adopter une approche plus holistique de la vie et à **améliorer** leurs compétences en matière de **leadership**, de **gestion de projet** et de **planification stratégique**.

4 Conception graphique des newsletters



II

Engagez les clients avec des conceptions d'e-mails assistées par IA

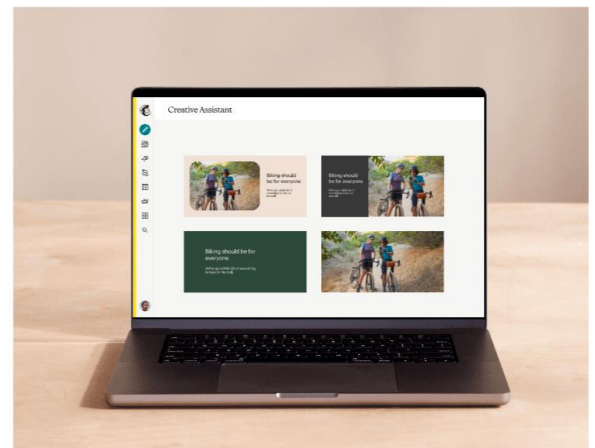
Utilisez notre assistant de création proposant des conceptions basées sur l'IA pour vous aider à concevoir des e-mails attrayants à visualiser sur tous les types d'appareils.

Commencer à créer

Convertir les clients à l'aide de modèles qui correspondent à votre message marketing

Parcourez notre galerie de modèles en glisser-déposer personnalisables pour trouver la mise en page adaptée à votre entreprise ou des inspirations pour votre prochaine campagne.

Commencer à créer

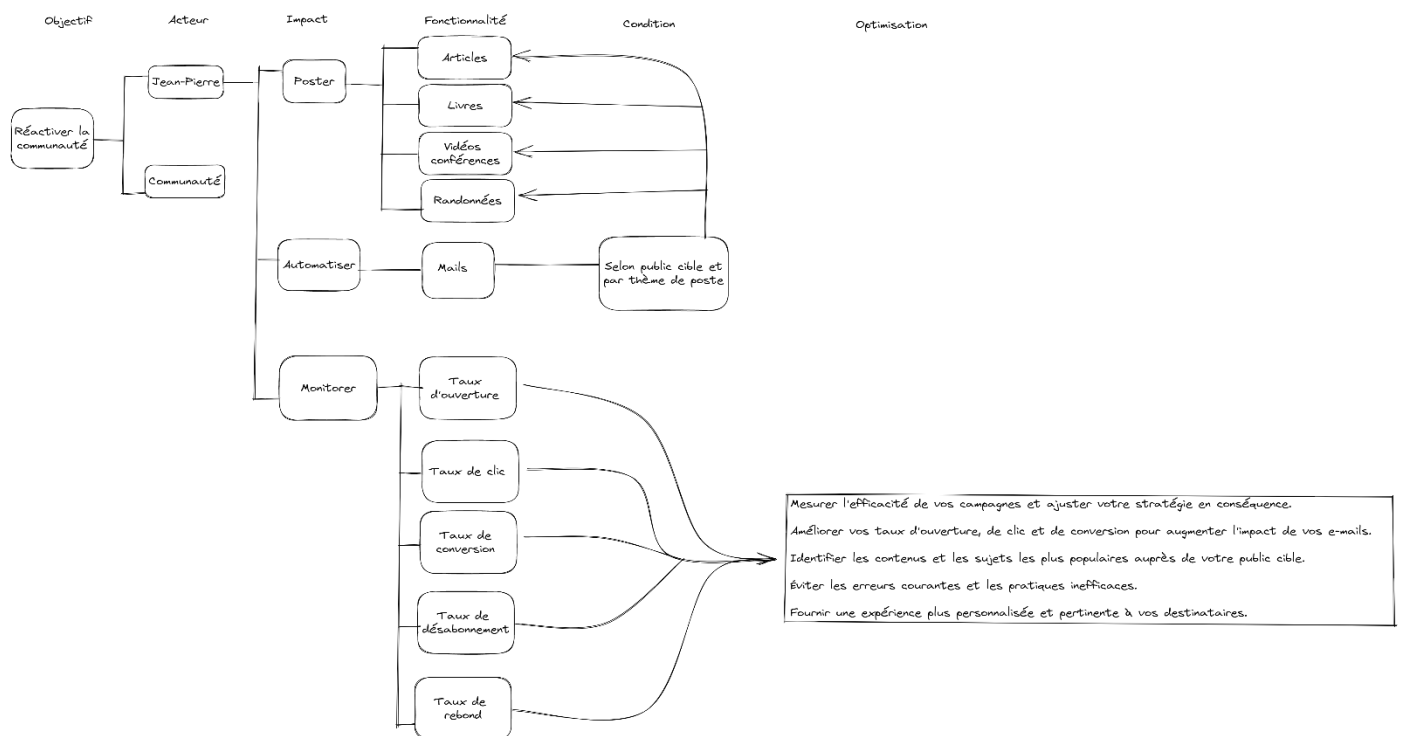


5 Spécifications fonctionnelles

5.1 Périmètre fonctionnel

- Jimdo
- Aweber
- Bitly
- SoundCloud

5.2 Impact mapping



6 Budget

Mailchimp :

Standard	Gratuit
<p>Générez encore plus de ventes grâce à la personnalisation, à des outils d'optimisation et à des automatisations améliorées.</p>	<p>Créez facilement des campagnes par e-mail et apprenez-en davantage sur vos clients.</p>
<p>Gratuit pendant 1 mois</p> <p>Ensuite, à partir de : 17.98 CHF /mois pour 500 contacts*</p>	<p>0 CHF /mois pour 500 contacts*</p>
<p>✓ Assistance par e-mail et chat 24/7</p>	<p>✓ Assistance par e-mail les 30 premiers jours</p>
<p>✓ Modèles d'e-mails à codage personnalisé et prédéfinis</p>	<p>✓ Modèles d'e-mails prédéfinis</p>
<p>✓ Tests A/B</p>	<p>✗ Tests A/B</p>
<p>✓ Parcours client automatisés enrichis</p>	<p>✗ Parcours client automatisés de base</p>
<p>✓ Intégration assistée</p>	<p>✗ Intégration</p>
<p>✓ Segmentation prédictive</p>	<p>✗ Segmentation prédictive</p>
<p>✓ Campaign Manager</p>	<p>✗ Campaign Manager</p>