

AIDE-MÉMOIRE

KPI

INDICATEURS EN LIEN AVEC LA DÉLIVRABILITÉ

DÉLIVRABILITÉ: NB DE COURRIELS QUI N'ONT PAS ÉTÉ DÉLIVRÉ

OBJECTIF	CALCUL	PROBLÈMES POSSIBLES	SOLUTIONS
LE PLUS BAS POSSIBLE	$\frac{\text{NB COURRIELS NON DÉLIVRÉS}}{\text{NB COURRIELS ENVOYÉS}} \times 100$	ADRESSE COURRIEL MAL ORTHOGRAPHIÉE ADRESSE COURRIEL INEXISTANTE	TECHNIQUE DU DOUBLE OPT-IN MÉNAGE DE LA BASE DE DONNÉES

DÉSABONNEMENT: NB DE PERSONNES QUI SE DÉSABONNENT DE VOTRE INFOLETTRE

OBJECTIF	CALCUL	PROBLÈMES POSSIBLES	SOLUTIONS
LE PLUS PRÈS DE 0 POSSIBLE	$\frac{\text{NB DÉSABONNÉS}}{\text{NB COURRIELS ENVOYÉS}} \times 100$	LE CONTACT NE S'INTÉRESSE PAS À VOS PRODUITS FRÉQUENCE D'ENVOI NON-ADAPTÉE	REVOIR TACTIQUE D'ACQUISITION DOUBLE OPT-IN DEMANDER LA FRÉQUENCE DÉSIRÉE

SIGNALEMENT SPAM: NB DE CONTACTS AYANT FAIT UNE PLAINTE SPAM

OBJECTIF	CALCUL	PROBLÈMES POSSIBLES	SOLUTIONS
LE PLUS PRÈS DE 0 POSSIBLE	$\frac{\text{NB PLAINTES SPAM}}{\text{NB COURRIELS ENVOYÉS}} \times 100$	LIEN DE DÉSABONNEMENT INTROUVABLE	METTRE EN ÉVIDENCE LE LIEN DE DÉSABONNEMENT CAMPAGNES DE RÉENGAGEMENT

INDICATEURS EN LIEN AVEC LA PERFORMANCE

OUVERTURE: NB DE CONTACTS QUI ONT OUVERT VOTRE COURRIEL

OBJECTIF	CALCUL	PROBLÈMES POSSIBLES	SOLUTIONS
LE PLUS HAUT POSSIBLE	$\frac{\text{NB OUVERTURES}}{\text{NB COURRIELS ENVOYÉS}} \times 100$	OBJET DE COURRIEL ININTÉRESSANT COURRIEL NON DÉLIVRÉ	TRAVAILLER VOTRE OBJET DE COURRIEL DEVENIR EXPÉDITEUR AUTORISÉ

CLIC: NB DE PERSONNES QUI ONT CLIQUÉ SUR UN LIEN DU COURRIEL

OBJECTIF	CALCUL	PROBLÈMES POSSIBLES	SOLUTIONS
LE PLUS HAUT POSSIBLE	$\frac{\text{NB CLICS}}{\text{NB COURRIELS ENVOYÉS}} \times 100$	FAIBLE DÉLIVRABILITÉ FAIBLE TAUX D'OUVERTURE	TRAVAILLER CES DEUX ÉLÉMENTS AVANT DE REVOIR VOTRE CONTENU

RÉACTIVITÉ: NB DE CLICS PAR RAPPORT À VOTRE TAUX D'OUVERTURE

OBJECTIF	CALCUL	PROBLÈMES POSSIBLES	SOLUTIONS
LE PLUS HAUT POSSIBLE	$\frac{\text{NB CLICS}}{\text{NB OUVERTURES}} \times 100$	APPEL À L'ACTION NON CONVAINQUANT CONTENU NON PERTINENT	VÉRIFIER QUE VOTRE CTA SORTE DU LOT, VERBE D'ACTION VÉRIFIER VOTRE OFFRE