



axome BRAND & TECH
AGENCY



8 scénarios indispensables

de Marketing Automation E-commerce

E-commerce

Marketing

L'été approche, une période indispensable de repos, oui, mais pas uniquement 😊

C'est aussi une excellente occasion pour vous de **prendre du recul sur votre activité** en analysant et optimisant vos différents leviers de croissance.



Reposé(e)s et serein(e), vous serez prêt(e)s à affronter la rentrée de Septembre, mais aussi et surtout la fin de l'année et ses enjeux clés pour votre e-commerce.

Au-delà de tous les différents leviers mis en place pour augmenter les performances d'acquisition et de conversion de votre e-boutique (SEA, UI / UX, partenariats, RP, influence, etc.), le **Marketing Automation** se place parmi les **outils indispensables à déployer et à optimiser**.

Multicasquette, le Marketing Automation vous permet de travailler efficacement sur **4 de vos principaux objectifs** :

- Acquisition (nouveaux inscrits boutique / nouveaux abonnés newsletter = mise en place d'une stratégie lead nurturing)
- Rétention (augmenter la durée de navigation de vos visiteurs)
- Conversion (augmenter vos ventes & votre panier moyen)
- Fidélisation (création d'un lien de proximité durable avec vos clients)

Ce levier phare en e-commerce, se révèle donc être un précieux allié pour **améliorer les performances globales de votre boutique et celles de votre tunnel de ventes.**

Pour vous aider à atteindre ces objectifs, une stratégie de Marketing Automation complète et structurée doit être mise en place sur votre e-boutique.

Une stratégie qui pourra être peaufinée au fil du temps, au travers d'**une analyse performante de vos KPI's clés et d'une mise en place de tests A/B** dédiés à déterminer les stratégies les plus adaptées à votre activité.

ShopiMind & Axome vous livrent au travers de ce E-Book, **8 idées de scénarios clés** à déployer facilement & rapidement sur votre e-shop.



8 scénarios

de Marketing Automation E-commerce

01

SCÉNARIO
Onboarding
client

02

SCÉNARIO
Inscription
newsletter

03

SCÉNARIO
Panier
abandonné

04

SCÉNARIO
Intérêt
pour le site

05

SCÉNARIO
Anniversaire
client

06

SCÉNARIO
Clients
inactifs

07

SCÉNARIO
Recommen-
dations de
produits

08

SCÉNARIO
Renouvel-
lement de
commande



01

SCÉNARIO

Onboarding client

Objectif / Contenu

Ce scénario a pour objectif de faire **découvrir progressivement l'univers de votre e-boutique** à vos nouveaux inscrits.

L'approche est ici centrée sur la création d'un sentiment de proximité, d'attachement & de confiance à votre marque.

Ce scénario est aussi particulièrement **judicieux à déployer pour les secteurs d'activité spécifiques** nécessitant des connaissances particulières et/ou techniques.



Email 2
« Onboarding client »
– *BV Sport* –



A bientôt,
L'équipe de **BV SPORT**



VOIR LA BOUTIQUE

11.00 €

Les conseils d'Axome

pour booster les performances d'un scénario

Onboarding client



- Ciblez les visiteurs venant de créer un compte client sur votre e-boutique
- Restez sur le canal Email pour vos messages afin de ne pas être trop intrusif-ve
- Programmez plusieurs emails sur des périodes suffisamment longues pour permettre à vos nouveaux inscrits de découvrir votre e-boutique par eux-mêmes
- Déclenchez le 1er Email de présentation de votre e-commerce suffisamment longtemps après l'inscription afin de ne pas cannibaliser un éventuel processus d'achat en cours
- Vous pouvez par exemple opter pour les contenus suivants :
 - **Email 1** : Histoire/Valeurs de votre e-commerce
 - Email 2 : Mise en avant de vos valeurs et arguments de rassurance client / valorisation de contenus experts sur votre sujet (articles de blog, vidéos tutos, etc.)
 - **Email 3** : Découverte de vos produits avec mise en avant de produits best-sellers pour inciter à visiter votre e-boutique.

Bien sûr, **de nombreuses idées de contenus peuvent être valorisées**. Certains de nos clients font le choix, par exemple, de mettre en avant leurs communautés Facebook, Instagram ou TikTok ou d'ajouter des vidéos afin d'offrir une autre manière de faire découvrir leurs univers e-commerce.

02

SCÉNARIO

Inscription newsletter

Objectif / Contenu

Ce scénario a pour objectif de **booster le nombre de vos inscrits newsletter**, tout en les invitant à **découvrir progressivement l'univers de votre e-commerce**.

Vous pouvez choisir de déclencher ce scénario au cours de la navigation sur votre site e-commerce, mais aussi après le départ d'un visiteur n'ayant pas effectué d'inscription ou n'ayant pas passé commande. De nombreuses options sont possibles pour le déclenchement d'une Pop-in 😊



Pop-in
« Inscription newsletter »
– Make up Atelier –

Email
« Confirmation inscription newsletter »
– Make up Atelier –



MAKE-UP ATELIER
PARIS

Abonnez-vous à la newsletter et profitez
de -10% pour toute 1ère commande !



Ne laissez pas votre e-mail ! Nous vous remercions et vous préférons vous envoyer nos offres et conseils de beauté. Cliquez sur le bouton ci-dessous pour vous inscrire à la newsletter.

Tous droits réservés. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la Make Up Atelier est formellement interdite.

Les conseils d'Axome

pour booster les performances d'un scénario

Inscription newsletter



- Laissez du temps à vos visiteurs pour découvrir votre e-boutique et vos produits et **évit**ez un **déclenchement trop rapide de votre pop-in** (minimum 1 minute – idéalement 3 minutes)

Un aspect qu'il est primordial de considérer car si votre pop-in s'affiche dès l'arrivée sur le site (en même temps que votre fenêtre d'acceptation cookies), elle risque d'être fermée très rapidement, par vos visiteurs, sans même en connaître le contenu.

- **Insérez un incentive** pour booster les inscriptions (bon de réduction, cadeau, etc.)
- Excluez vos abonnés newsletters afin d'éviter que la pop-in ne s'affiche pour eux
- Terminez votre scénario avec l'envoi d'un email de confirmation reprenant le bon de réduction obtenu et invitez vos nouveaux inscrits à confirmer leur inscription.

Cette pratique vous permettra de disposer d'une **liste de contacts double opt-in**.



03

SCÉNARIO

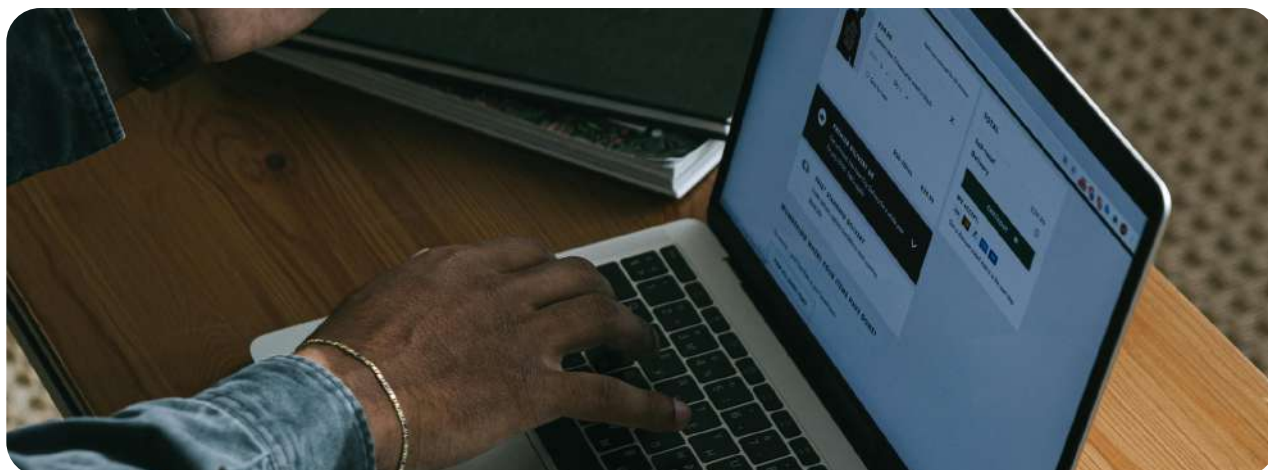
Panier abandonné

Le plus célèbre des scénarios de Marketing Automation !

Objectif / Contenu

Ce scénario a pour objectif de vous aider à récupérer vos paniers abandonnés.

Un enjeu primordial pour votre activité quand on sait qu'en moyenne, en France, **70% des paniers ne sont jamais finalisés** en e-commerce.



Email

« Panier abandonné »

- Bricolage Direct -

BRICOLAGE
DIRECT.com



Vos articles
sont toujours
disponibles...

Vos articles sont encore disponibles !

En plus, pour vous aider à valider votre panier plus rapidement, on vous offre un code de réduction !

Finalisez votre commande et profitez de vos articles et de votre réduction rapidement avec le code* :

SPM-XXXX

FINALISER MA COMMANDE

* code de réduction valable uniquement pour toutes les commandes de minimum 150€.

MON PANIER



Pistolet d'arrosage structure aluminium pour une plus grande longévité et rés...

8,70 €

VOIR LE PRODUIT



Tondeuse Thermique Tra...

Maniable et agile grâce à sa largeur de coupe de 46cm pour seulement 32Kg. ce...

259,00 €

VOIR LE PRODUIT



Nettoyeur haute press...

Grâce à ses différentes buses et rotabuse fournies, ce nettoyeur haute press...

359,00 €

VOIR LE PRODUIT

FINALISER MA COMMANDE



Paiement sécurisé par carte bancaire. Pas de frais, paiement instantané.



Expédition rapide.



Un programme de fidélité exclusif.



Appelé aussi au 09 70 19 60 60.

BRICOLAGE
DIRECT.com

(SOFI - CREDITO)
info@bricolagedirect.com

09 70 19 60 60



Vos articles
sont toujours
disponibles...

Vos articles sont encore disponibles !

En plus, pour vous aider à valider votre panier plus rapidement, on vous offre un code de réduction !

Finalisez votre commande et profitez de vos articles et de votre réduction rapidement avec le code* :

SPM-XXXX

FINALISER MA COMMANDE

* code de réduction valable uniquement pour toutes les commandes de minimum 150€.

MON PANIER



Pistolet d'arrosage structure aluminium pour une plus grande longévité et rés...

8,70 €

VOIR LE PRODUIT



Tondeuse Thermique Tra...

Maniable et agile grâce à sa largeur de coupe de 46cm pour seulement 32Kg. ce...

259,00 €

VOIR LE PRODUIT



Nettoyeur haute press...

Grâce à ses différentes buses et rotabuse fournies, ce nettoyeur haute press...

359,00 €

VOIR LE PRODUIT

SHOPIMIND X AXOME – E-BOOK MARKETING AUTOMATION E-COMMERCE

Les conseils d'Axome

pour booster les performances d'un scénario

Panier abandonné



- Ciblez vos clients mais aussi vos prospects (soit dans le même scénario, soit dans 2 scénarios distincts)
- Prévoyez un déclenchement de ce scénario peu de temps après l'abandon du panier (maximum 24h, idéalement entre H+1 et H+6)
- Quand cela est possible, personnalisez vos contenus à l'aide de la variable `firstname`, pour la création d'une relation de proximité avec vos contacts
- **Insérez un incentive** à vos relances (bon de réduction, cadeau, etc.), plutôt s'il s'agit d'un contact n'ayant jamais passé commande sur votre e-boutique
OU **ajoutez des arguments de rassurance** dédiés à rappeler les avantages de votre e-boutique et à créer une relation de confiance avec vos prospects / clients
- Insérez un **rappel des produits du panier**.



04

SCÉNARIO

Intérêt pour le site

Objectif / Contenu

Ce scénario a pour objectif de **relancer les visiteurs ayant montré un intérêt pour un produit ou une catégorie de produits** donnée sans passer commande.



Email

« Intérêt pour le site »

- Florihana -





Bonjour {FIRSTNAME},

Nous avons remarqué que vous avez récemment consulté notre {Nom du produit} sur notre site, mais il semble que vous n'ayez pas finalisé votre commande.

Si vous avez des questions ou des doutes concernant le produit, nous sommes là pour vous aider.

Nos stocks s'écoulent rapidement alors foncez sans attendre sur les pépites que vous avez aperçu.

Je revois mon produit

Si vous avez besoin d'être guidé pour trouver le produit qui correspondra à vos attentes ou des besoins particuliers, n'hésitez pas à nous contacter. Notre expertise en aromathérapie nous permet de vous conseiller au mieux.

Nous espérons vous revoir bientôt sur notre site !

L'équipe Florihana

Une sélection rien que pour vous ...

Citron BIO



4,92 €

Pépin de framboise BIO



8,64 €

Eau de fleur d'oranger (Neroli) BIO



6,36 €

Voir plus de produits



Spécialiste depuis 1993



Livraison offerte à partir de 39€



Livraison express



Engagement de qualité











Florihana distillière
Les glands verts,
66460 Cuesco
France





Bonjour {FIRSTNAME},

Nous avons remarqué que vous avez récemment consulté notre {Nom du produit} sur notre site, mais il semble que vous n'ayez pas finalisé votre commande.

Si vous avez des questions ou des doutes concernant le produit, nous sommes là pour vous aider.

Nos stocks s'écoulent rapidement alors foncez sans attendre sur les pépites que vous avez aperçu.

Je revois mon produit

Une sélection rien que pour vous ...

Citron BIO



4,92 €

Pépin de framboise BIO



8,64 €

Eau de fleur d'oranger (Neroli) BIO



6,36 €

Voir plus de produits

Les conseils d'Axome

pour booster les performances d'un scénario

Intérêt pour le site



- Excluez les clients ayant récemment passé commande (afin d'ajuster votre pression marketing)
- Ciblez vos clients & vos prospects (en adaptant vos contenus)
- Programmez une relance rapidement après consultation du produit ou de la catégorie de produit (maximum 24h – idéalement entre 1h et 3h)
- Rappelez, le ou les produits concernés dans votre message de relance ou **insérez des recommandations de produits en lien avec le produit consulté**
- Misez sur le multicanal pour ce scénario, notamment la Push notification, un canal d'instantanéité et de proximité, comme le fait Florihana 🌿



05

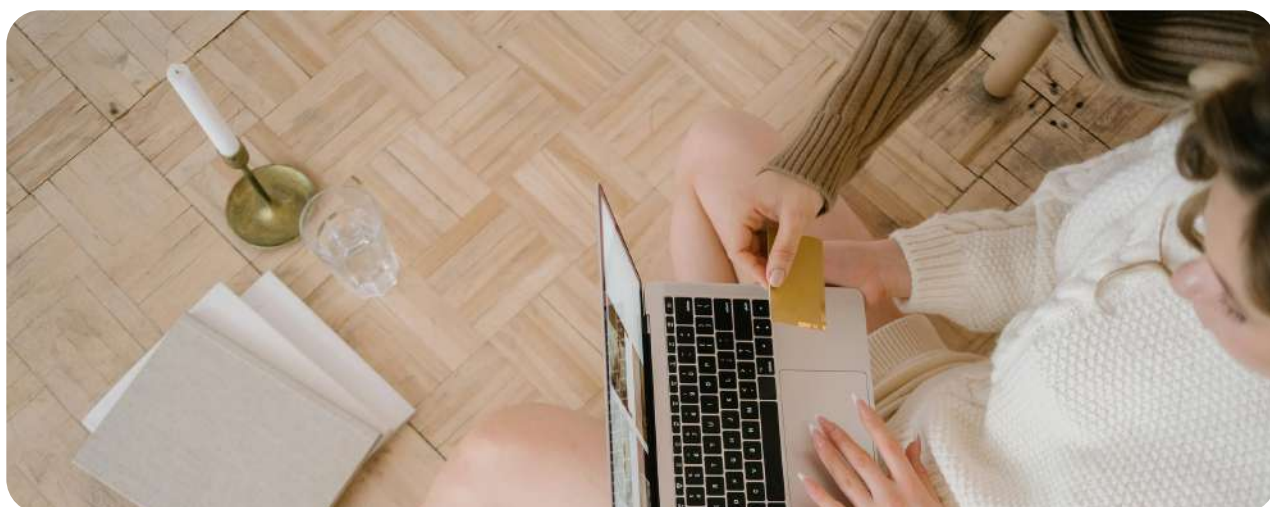
SCÉNARIO

Anniversaire client

Objectif / Contenu

Comme son nom l'indique, ce scénario a pour objectif de souhaiter un bel & heureux anniversaire à vos clients et de les inciter à se faire plaisir !

Une autre **variante de ce scénario** est possible en souhaitant un **joyeux anniversaire de création de compte** à tous vos clients (option qui peut être utilisée en B2C mais aussi en B2B).



Email
« Anniversaire client »
- Maison Piganiol -



Joyeux Anniversaire Matthieu !

Aujourd'hui n'est pas un jour comme les autres... c'est votre anniversaire !

Et pour ce jour si spécial pour vous, toute l'équipe Piganiol vous offre une réduction de bile ! 🎁

Faites-vous plaisir, vous l'avez bien mérité ! 🥰

Avec le code :

SPM-XXXX

* valable jusqu'au 10 juin 2024

Valable pour un achat minimum de 75€ dans notre boutique à Aurillac et sur notre site internet.

Des idées cadeaux qui devraient vous intéresser !

Parapluie femme plant...



105,00 €

VOIR LE PRODUIT

Parapluie de Berger Bleu



275,00 €

VOIR LE PRODUIT

Parapluie Femme Plant...



69,00 €

VOIR LE PRODUIT

Parapluie Cane Autom...



115,00 €

VOIR LE PRODUIT

Parapluie femme cane...



119,00 €

VOIR LE PRODUIT

Parapluie de Berger Noir



275,00 €

VOIR LE PRODUIT

Pssst, n'oubliez pas votre réduction !

SPM-XXXX



Joyeux Anniversaire Matthieu !

Aujourd'hui n'est pas un jour comme les autres.... c'est votre anniversaire !

Et pour ce jour si spécial pour vous, toute l'équipe Piganiol vous offre une réduction de folie ! 🎁

Faites-vous plaisir, vous l'avez bien mérité ! 🥰

Avec le code :

SPM-XXXX

* valable jusqu'au 15 mars 2024

Valable pour un achat minimum de 75€ dans notre boutique à Aurillac et sur notre site internet.

Les conseils d'Axome

pour booster les performances d'un scénario

Anniversaire client



- Concevez un scénario en envoyant un message le Jour J, mais vous pouvez aussi prévoir l'envoi de plusieurs messages (J-7 / Jour J ou J-5 / J-1 par exemple). Plusieurs stratégies sont possibles pour ce type de scénario
- Personnalisez vos messages avec la variable `firstname`. Au-delà d'un objectif de conversion, ce scénario a aussi pour objectif de vous aider à entretenir une relation de fidélisation avec vos clients
- **Insérez un incentive** à vos relances (bon de réduction, cadeau, etc.) comme le fait ici Maison Piganiol, avec un bon de réduction limité dans le temps
- Pour ce scénario, vous pouvez également choisir de miser sur du multicanal et utiliser des canaux de proximité permettant d'entretenir une relation de proximité avec vos clients. Voici des exemples de combinaisons de canaux possibles : Email + SMS ou Email + Push notification par exemple
- Pour booster vos conversions, n'hésitez pas à insérer des **recommandations de produits prédictives et personnalisées, basées sur l'Intelligence artificielle ShopiMind**.
Un levier particulièrement efficace pour déclencher un achat coup de cœur ❤️



06

SCÉNARIO

Clients inactifs

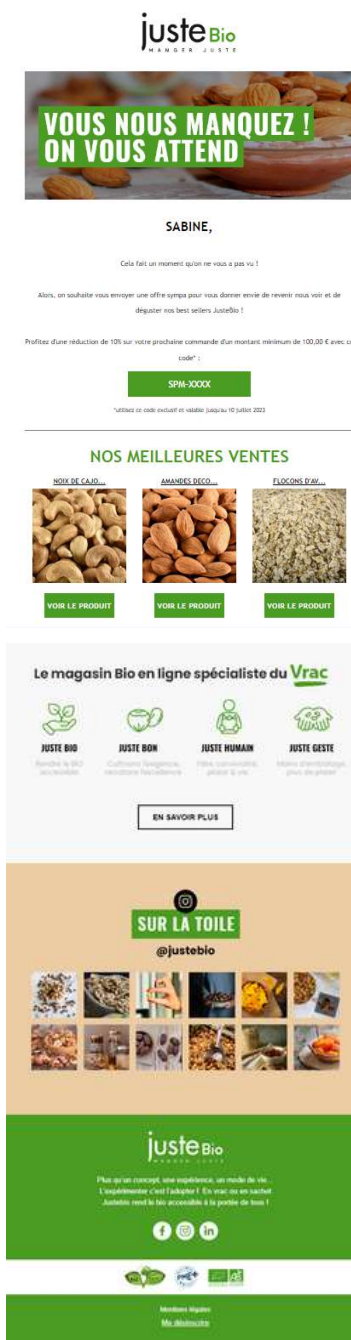
Objectif / Contenu

Ce scénario a pour objectif d'inciter les clients n'ayant pas passé commande récemment (minimum 3 mois) à craquer de nouveau pour vos produits.

Il s'agit d'un scénario crucial pour votre rétention client et pour limiter des frais d'acquisition de plus en plus coûteux.



Email
« Clients inactifs »
– *Juste Bio* –



Profitez d'une réduction de 10% sur votre prochaine commande d'un montant minimum de 100,00 € avec ce code* :

SPM-XXXX

*utilisez ce code exclusif et valable jusqu'au 10 juillet 2023

NOS MEILLEURES VENTES



Les conseils d'Axome

pour booster les performances d'un scénario

Client inactif



- Privilégiez l'envoi d'un email pour ne pas être trop intrusif-ve
- Personnalisez vos messages avec la variable firstname
- Insérez un incentive pour booster les conversions (bon de réduction, cadeau, etc.)
- Insérez une recommandation prédictive de produits personnalisés (Ventes croisées) à votre email afin de montrer à votre client que vous connaissez ses préférences d'achat & augmentez vos conversions ! 🎯

Vous pouvez également ajouter à votre email une liste de produits "Nouveautés" ou "Meilleures ventes" comme l'a fait Juste Bio.



07

SCÉNARIO

Recom- mandations de produits

Objectif / Contenu

Ce scénario a pour objectif d'afficher où vous le souhaitez sur votre e-commerce, une liste de produits dynamique et adaptée au profil d'achat de chacun de vos visiteurs, qu'il s'agisse de prospects ou de clients.

Dans ce type de scénario, la fonctionnalité utilisée est ce que nous appelons Smart Content on site, un **outil généré grâce à notre propre système d'Intelligence artificielle**, afin de recommander les produits qui seront les plus susceptibles d'être consultés et achetés par vos visiteurs (Cross-selling / Up-selling / Meilleures Ventes, etc.).

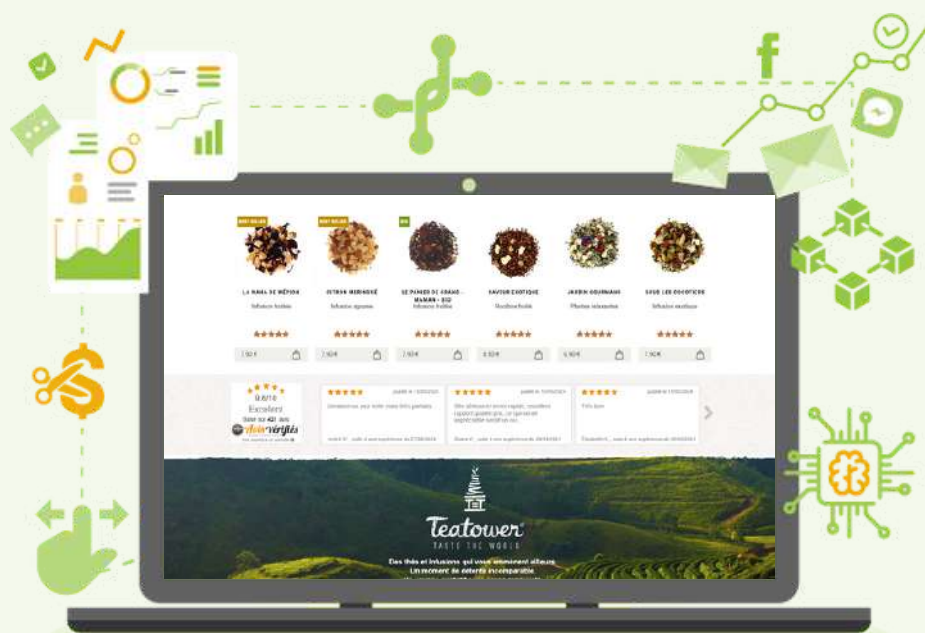
Cette fonctionnalité est une réelle plus-value et permet un gain en matière de produits complémentaires vendus.

Recommandation
de produits sur site
- Tea Tower -



Avec ShopiMind, vous pouvez **afficher ces produits sur n'importe quel endroit de votre site** : home page, page panier, fiches produits ou encore sur votre blog par exemple.

Notez que le Smart Content on site vous permet d'afficher d'autres types de contenus que des listes de produits, par exemple : des bannières, promotions ou informations, des formulaires d'inscription, etc.



Les conseils d'Axome

pour booster les performances d'un scénario

Recommandations produit

- Personnalisez vos listes de produits afin qu'elles bénéficient du même design que l'ensemble des fiches produits de votre e-boutique
- Privilégiez l'affichage de listes intelligentes (Ventes croisées) pour augmenter vos conversions & votre panier moyen



08

SCÉNARIO

Renouvellement de commande

Objectif / Contenu

Ce scénario a pour objectif d'**inciter vos clients à commander de nouveau un produit périssable** vendu sur votre e-boutique (par exemple du matériel de cigarettes électroniques, du café ou des produits d'hygiène comme ici avec Naturiou).

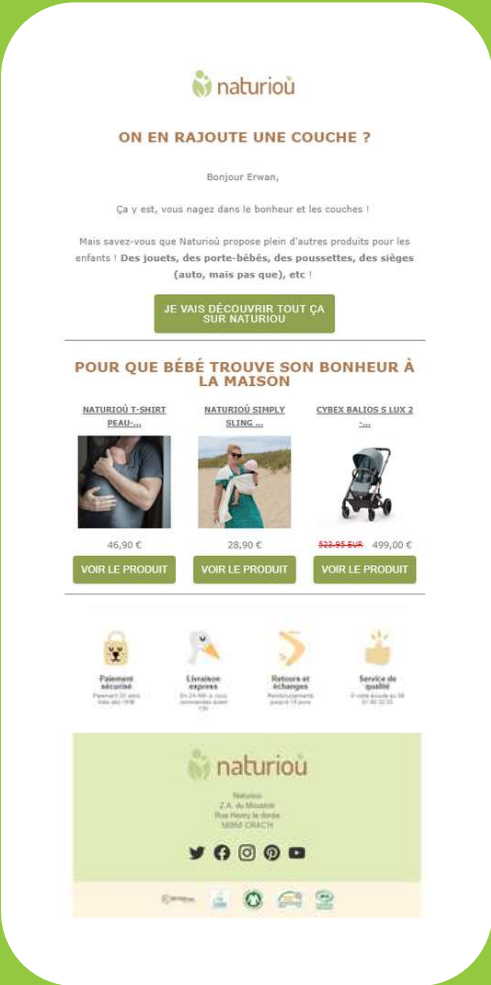
Il peut également vous permettre d'augmenter votre volume de ventes en **incitant vos clients à compléter un achat déjà effectué** (par exemple : compléter un univers déco, compléter une tenue, compléter un équipement d'ustensiles de cuisine, etc.).



Email

« Incitation achats complémentaires »

- Naturiou -



Les conseils d'Axome

pour booster les performances d'un scénario

Renouvellement de commande



→ Calculez la durée d'utilisation maximale des produits concernés par cette relance puis programmez le déclenchement adéquat

Ajoutez un filtre "commande livrée" pour vous assurer de ne pas
→ cibler d'éventuels clients n'ayant pas reçu leur dernière commande

Côté contenu, mixez rappel des derniers produits commandés et
→ recommandations de produits avec des conditionnements supérieurs permettant à vos clients de faire des économies (Up-selling)

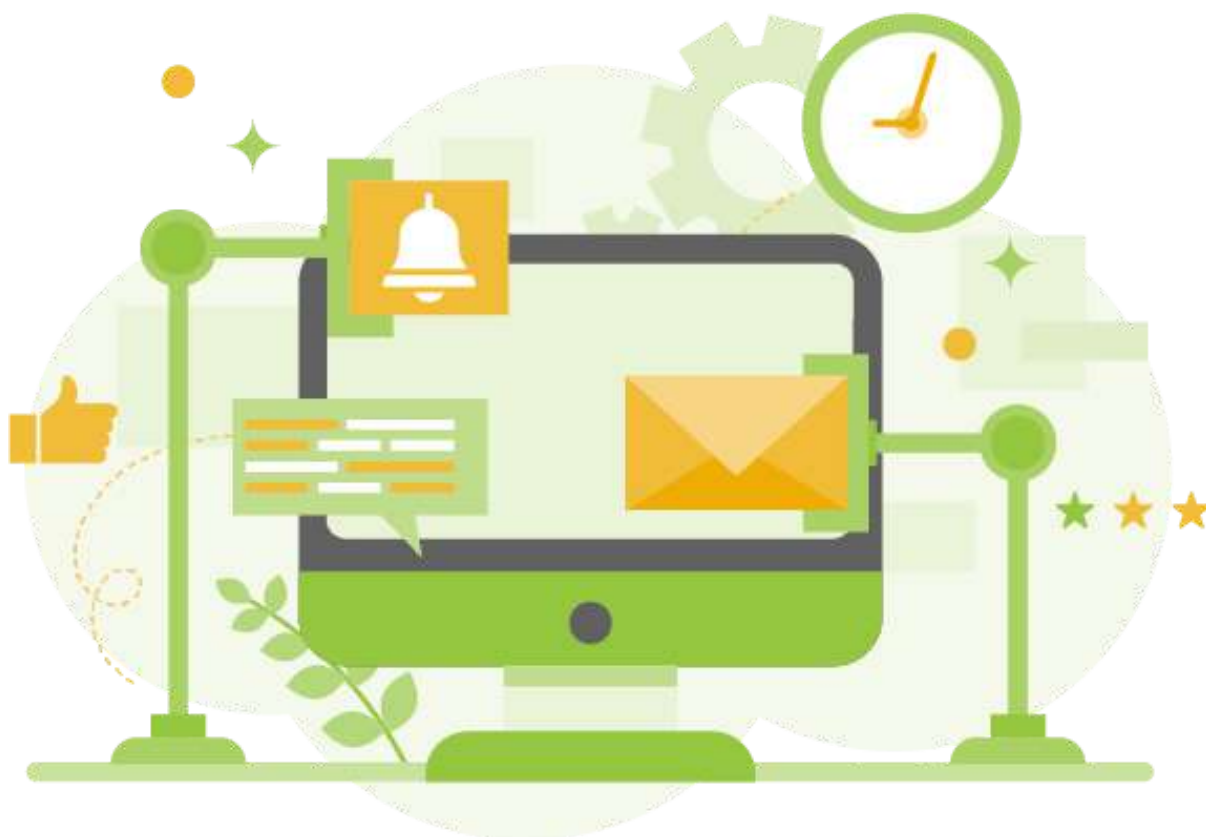
Dans le cadre d'un scénario invitant vos clients à effectuer un achat
→ complémentaire, optez pour des recommandations de produits ayant le même univers que le produit commandé ou des produits permettant de compléter un univers donné (recommander des chaussures de soirée + accessoires pour l'achat d'une robe de soirée par exemple).



Conclusion



Comme nous venons de le voir, de nombreux scénarios de Marketing Automation sont réalisables et vous permettent de booster les performances de votre e-commerce, notamment vos acquisitions, vos conversions ou encore votre panier moyen.



Les scénarios présentés au travers de ce E-Book ne sont qu'une toute petite partie des scénarios réalisables avec ShopiMind.

Un **nombre infini de scénarios est réalisable** grâce aux nombreux canaux & segments disponibles au sein de notre fonctionnalité Marketing Automation.

Avant de vous lancer dans la réalisation d'une stratégie de Marketing Automation, il est important de **définir votre stratégie et de modéliser l'ensemble des scénarios que vous souhaitez déployer**, qu'il s'agisse de scénarios dédiés à convertir vos prospects ou de scénarios visant à cibler vos clients.



Une stratégie de Marketing Automation, bien qu'automatisée, ne doit pas être figée dans le temps et doit être améliorée sans cesse, au travers d'une analyse structurée et rigoureuse de vos KPI'S clés et de la **mise en place de tests A/B** visant à tester différents éléments de vos messages (offres, objet, visuels, texte / emplacement boutons call to action, etc.).

Pour vous aider à mener une **analyse fine de vos performances**, ShopiMind vous offre un **data management avancé** au travers de tableaux de bord statistiques ultra-complets, personnalisables et accessibles aux différents membres de votre équipe.



Vous souhaitez aller plus loin ?

Misez sur le combo gagnant ShopiMind / Axome pour concevoir & optimiser votre stratégie Marketing Automation et ainsi booster significativement les performances de votre site e-commerce !



ShopiMind est une solution de Marketing Automation & d'Emailing dédiée à booster le tunnel d'achat des e-commerçants.

Testez notre solution gratuitement ou demandez votre démo !

[Tester Shopimind](#)

axome

Un accompagnement complet pour la création d'une stratégie web performante aux côtés d'une équipe 100% e-commerce.

Prenez contact avec les équipes Axome !

[Contacter Axome](#)

