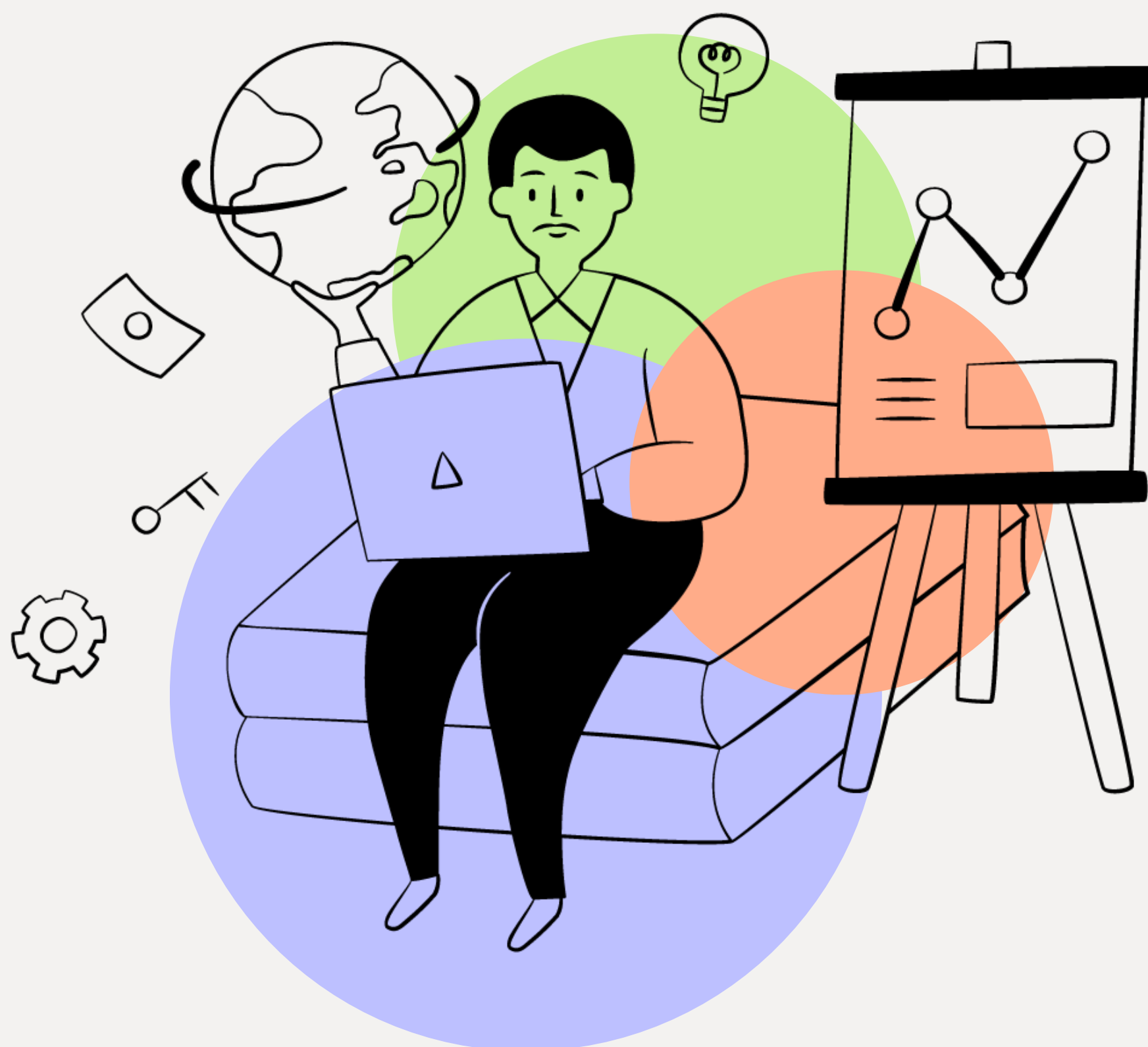


DECLARED TOO EASY FOR MARKETERS

BAROMÈTRE 2023

Découvre tous les chiffres de l'emailing pour les e-commerçants



SOMMAIRE

Sur quelles données nous sommes-nous appuyés ?

01

Glossaire

02

Performances moyennes par secteur

03

Les scénarios les plus fructueux

06



Performances moyennes par jour

04

Ventes & événements du calendrier

08

Pourquoi automatiser tes campagnes emailing ?

12



Comment réduire ton taux de désabonnement ?

14



Sur quelles données nous sommes-nous appuyés ?

Les statistiques présentées dans ce baromètre s'appuient sur l'ensemble des campagnes emailing envoyées par nos 555 clients (en formule payante ou gratuite) en 2022.

Nos clients sont exclusivement des e-commerçants.

Glossaire



Taux d'ouverture

Le nombre de contacts qui, après réception dans leur boîte email, ouvrent l'email.

Taux d'ouverture = (nombre d'ouvertures / nombre d'emails envoyés)*100

Taux de clic

La part de tes contacts qui ouvrent et cliquent sur un lien présent dans l'email envoyé.

Taux de clic = (nombre de clics / nombre d'emails envoyés)*100



Taux de désinscription

Tes contacts qui se désabonnent de tes campagnes d'emailing ou newsletter suite à la réception d'un email de ce type.

Taux de désinscription = (nombre de désinscriptions / nombre d'emails envoyés)*100

Taux de conversion

Le rapport entre tes actions définies et les visiteurs réels de ta boutique en ligne.

Taux de conversion = (nombre d'actions / nombre de visiteurs réels)*100



Performances moyennes par secteur



Taux d'ouverture



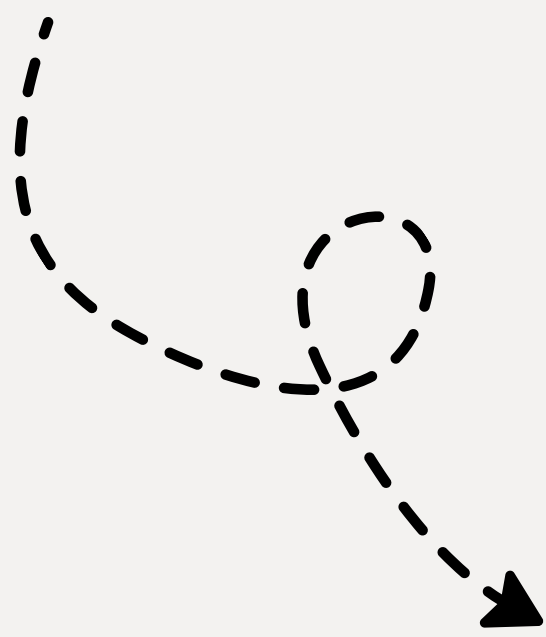
Taux de clic



Taux de conversion

Secteur	Taux d'ouverture	Taux de clic	Taux de conversion
Alimentation	46,8%	5,6%	6,2%
Animaux	45%	5,2%	3,6%
Automobile	44,4%	5,7%	2,4%
Autres	46,3%	5,7%	3,7%
Bijoux	47,6%	6,1%	4%
Cosmétique	45,9%	5,4%	3,6%
Culture	47,7%	5,8%	2,9%
Décoration	51,5%	5,6%	3,4%
Fournitures & Mobiliers	49,7%	6,9%	3,6%
Hardware	44,1%	3,8%	2,8%
Jardinage	47,7%	6,1%	4,2%
Jeux	48,6%	5,7%	3,7%
Mode	50,3%	6,6%	3,3%
Outillage & Bricolage	46,7%	4,5%	10,9%
Puériculture	43,8%	3%	2,2%
Santé & Bien-être	42,9%	3,4%	4,6%
Sport	48,8%	5,2%	3%
Tourisme	51,6%	7,2%	2,1%
Vins & Spiritueux	55%	6,1%	3,6%

Et en termes de revenu ?

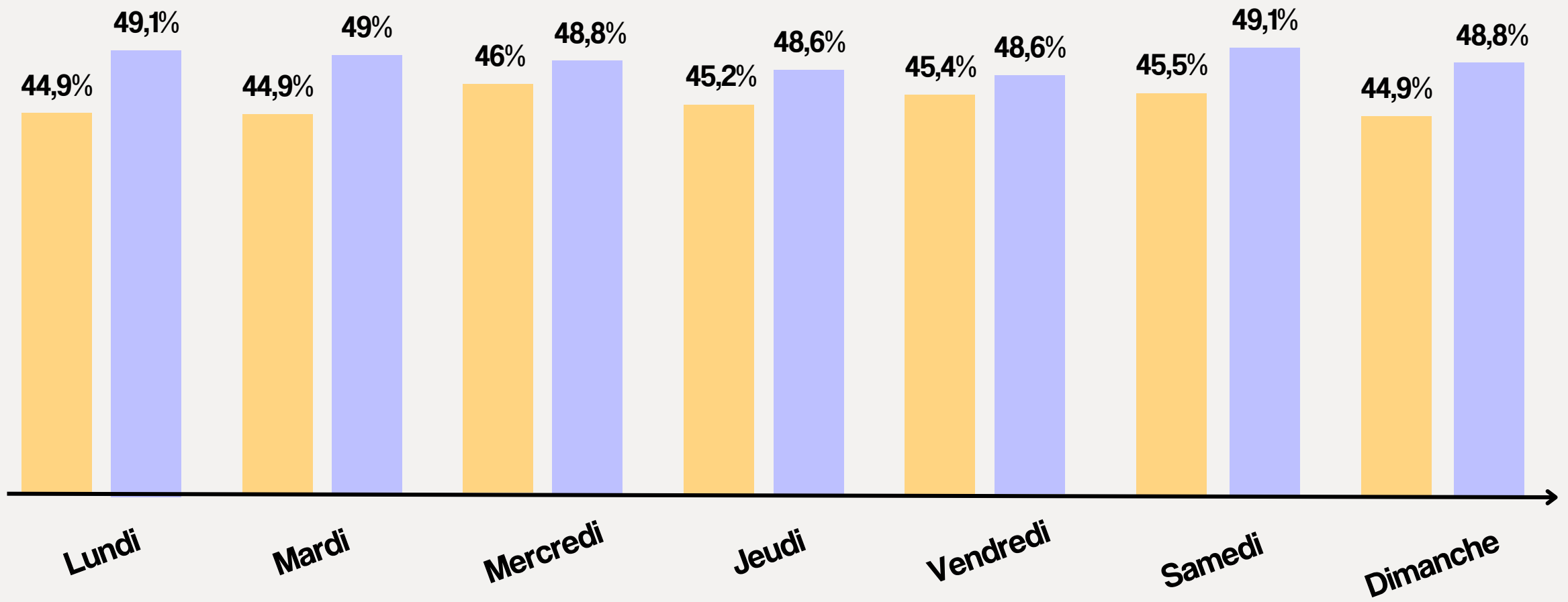


	Chiffre d'affaires	Panier moyen
Alimentation	3,7€	259€
Animaux	4,4€	82€
Automobile	7,3€	191€
Autres	7,8€	126€
Bijoux	8€	161€
Cosmétique	8,8€	120€
Culture	6,1€	118€
Décoration	8,8€	208€
Fournitures & Mobiliers	29,2€	587€
Hardware	24,7€	682€
Jardinage	63,8€	487€
Jeux	13,9€	261€
Mode	7,1€	135€
Outillage & Bricolage	118,3€	413€
Puériculture	1,8€	75€
Santé & Bien-être	12,7€	172€
Sport	12,7€	224€
Tourisme	4,1€	145€
Vins & Spiritueux	18,2€	516€

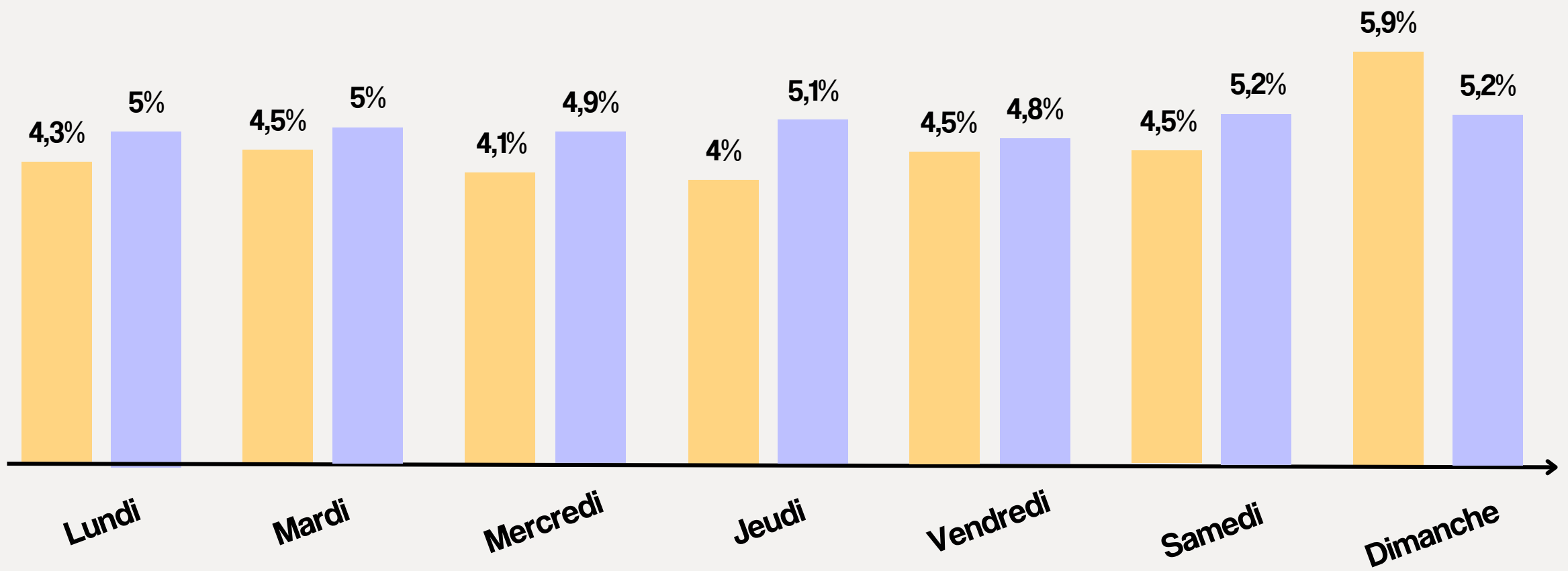
Performances moyennes par jour

● B2B
 ● B2C

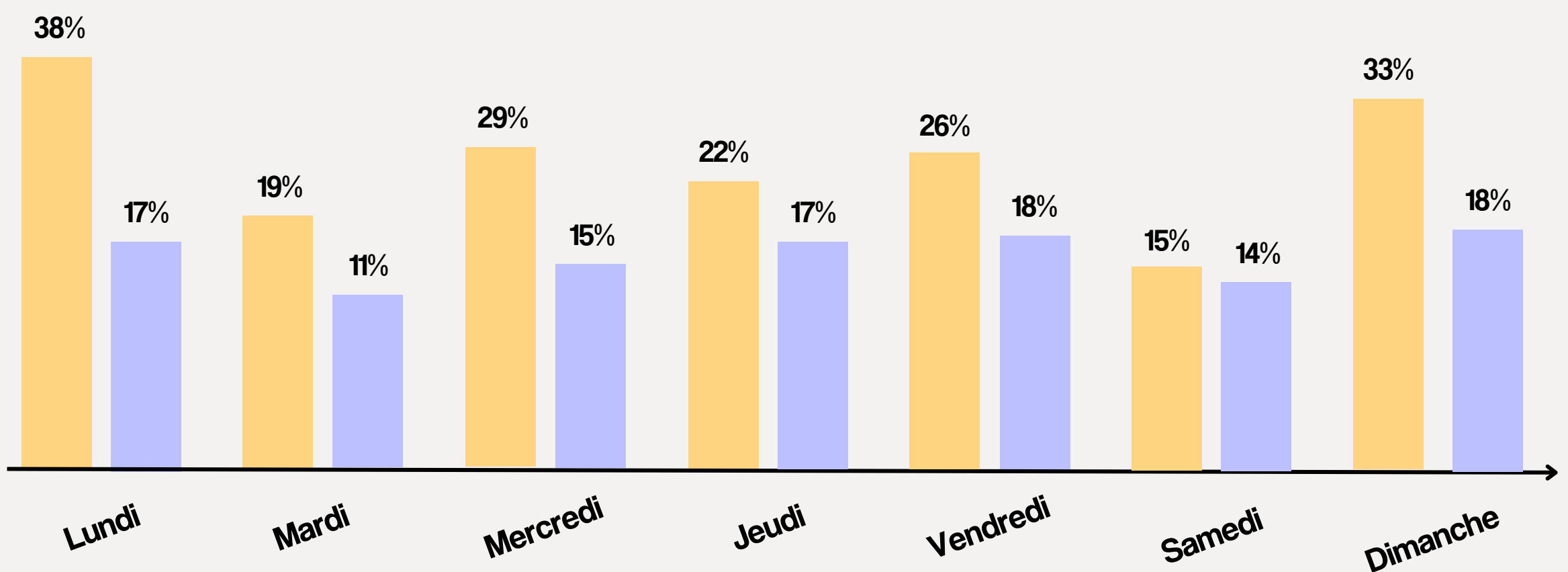
Taux d'ouverture



Taux de clic



Taux de conversion



Petit résumé



Selon le Monde du Mail*, voici les chiffres moyens 2021 de l' emailing en France :

- Taux d'ouverture moyen : 17,8%
- Taux de clic moyen : 4,3%
- Taux de conversion moyen : 1,22%



Nos chiffres

- Taux d'ouverture chez Kiliba :

Le secteur des vins et spiritueux affiche le meilleur taux d'ouverture avec une moyenne de **55%**. Nous constatons que, de manière générale, une activité B2C obtient de meilleurs taux d'ouverture, avec des pics à **49,1%** le lundi et le samedi, qu'une activité B2B.

- Taux de clic chez Kiliba :

Le secteur du tourisme obtient un taux de **7,2%** ce qui le met en tête du classement. Nous pouvons observer une très légère différence entre les activités B2B et B2C en termes de taux de clic. Toutefois, il y a une différence de 0,7 point de pourcentage le dimanche entre ces deux activités, ce qui place le B2B en première position.

- Taux de conversion chez Kiliba :

Le secteur outillage et bricolage obtient un taux record de **10,9%**. Par ailleurs, les commerces B2B convertissent mieux que ceux en B2C avec un taux élevé de **38%** pour le lundi. Cela signifie qu'un email envoyé le lundi convertit mieux qu'un email envoyé le samedi dans le secteur du B2B.

- Le chiffre d'affaires généré

En moyenne, nous aidons nos clients à générer **16€** de chiffre d'affaires dans les 30 jours suivant la réception d'un de nos emails. C'est pour cette raison que nous trouvons des montants qui oscillent entre **4,1€** et **118,3€**.

- Le panier moyen

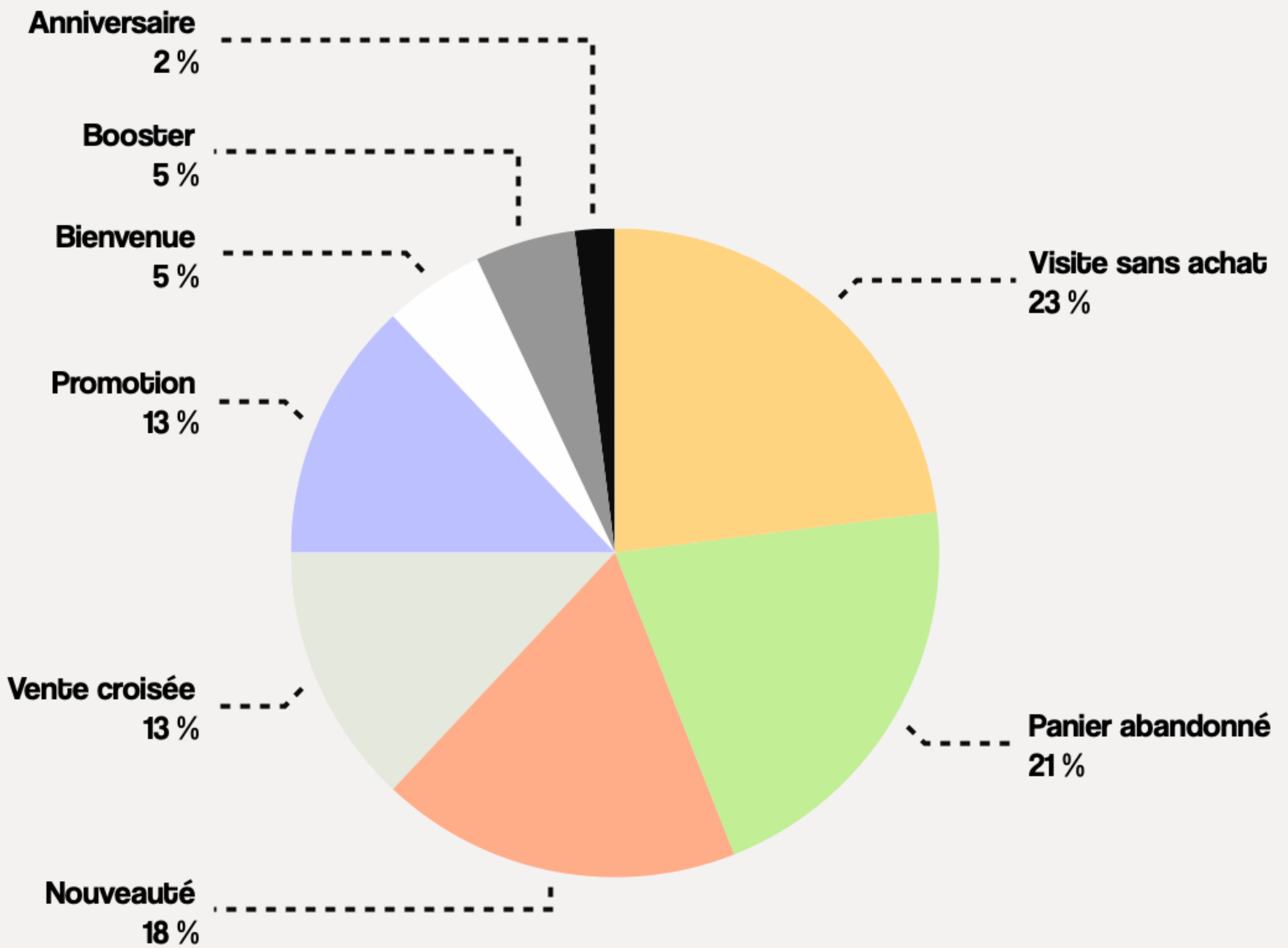
Le panier moyen de nos clients s'élève à **208€**. Ce montant s'explique par la fidélisation client réalisée par la personnalisation des emails envoyés. De ce fait, nous pouvons retrouver des montants moyens allant jusqu'à **682€** selon les secteurs.

Tu ne t'en rends peut-être pas encore compte mais les chiffres de Kiliba sont **deux fois supérieur** à ceux du marché !



Quels sont nos scénarios les plus rentables ?

Voici la part dans le chiffre d'affaires généré par nos clients, à 7 jours après l'ouverture d'un de nos emails



Nous retrouvons, depuis 2 années consécutives le scénario visite sans achat, en tête des scénarios les plus rentables ! Cela signifie que tes visiteurs ont besoin de temps avant de passer à l'acte d'achat.

Petit résumé

Pour nos clients, nous avons créé les meilleurs scénarios d'automatisation d'emails marketing.

Les campagnes peuvent se déclencher directement depuis ton espace Kiliba ou selon les événements du calendrier, programmés et cohérents avec tes ventes. L'envoi est automatique pour proposer à tes clients des recommandations de produits personnalisés.

Voici un aperçu de nos scénarios les plus populaires :

Cross selling : Propose à tes clients des produits complémentaires à un achat.



Anniversaire client : Envoie un petit mot à tes clients pour leur anniversaire.



Bienvenue : Souhaite la bienvenue à tes nouveaux clients.



Meilleurs clients : Fidélise tes meilleurs clients #retention.

Panier abandonné : Relance tes clients qui n'ont pas finalisé leurs achats.



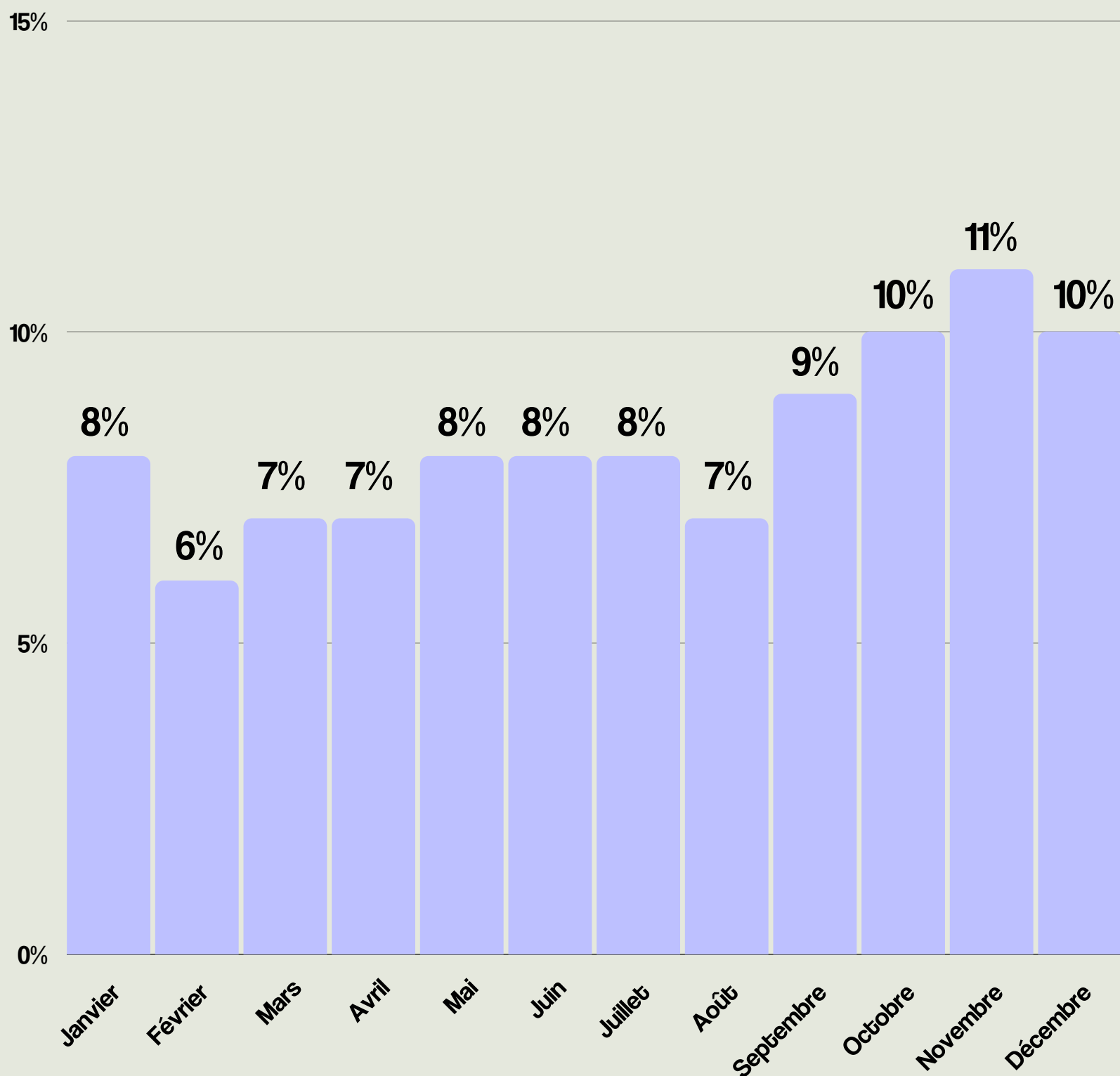
Nouveautés : Envoie tes nouveaux produits aux clients intéressés par la nouveauté.



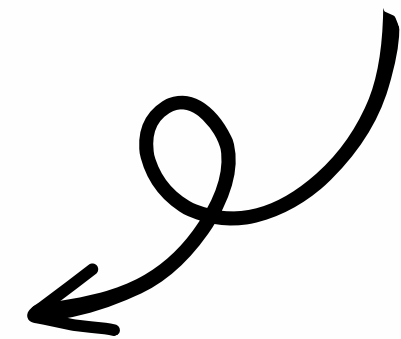
Visite sans achat : Relance les visiteurs qui n'ont rien acheté sur ton site.



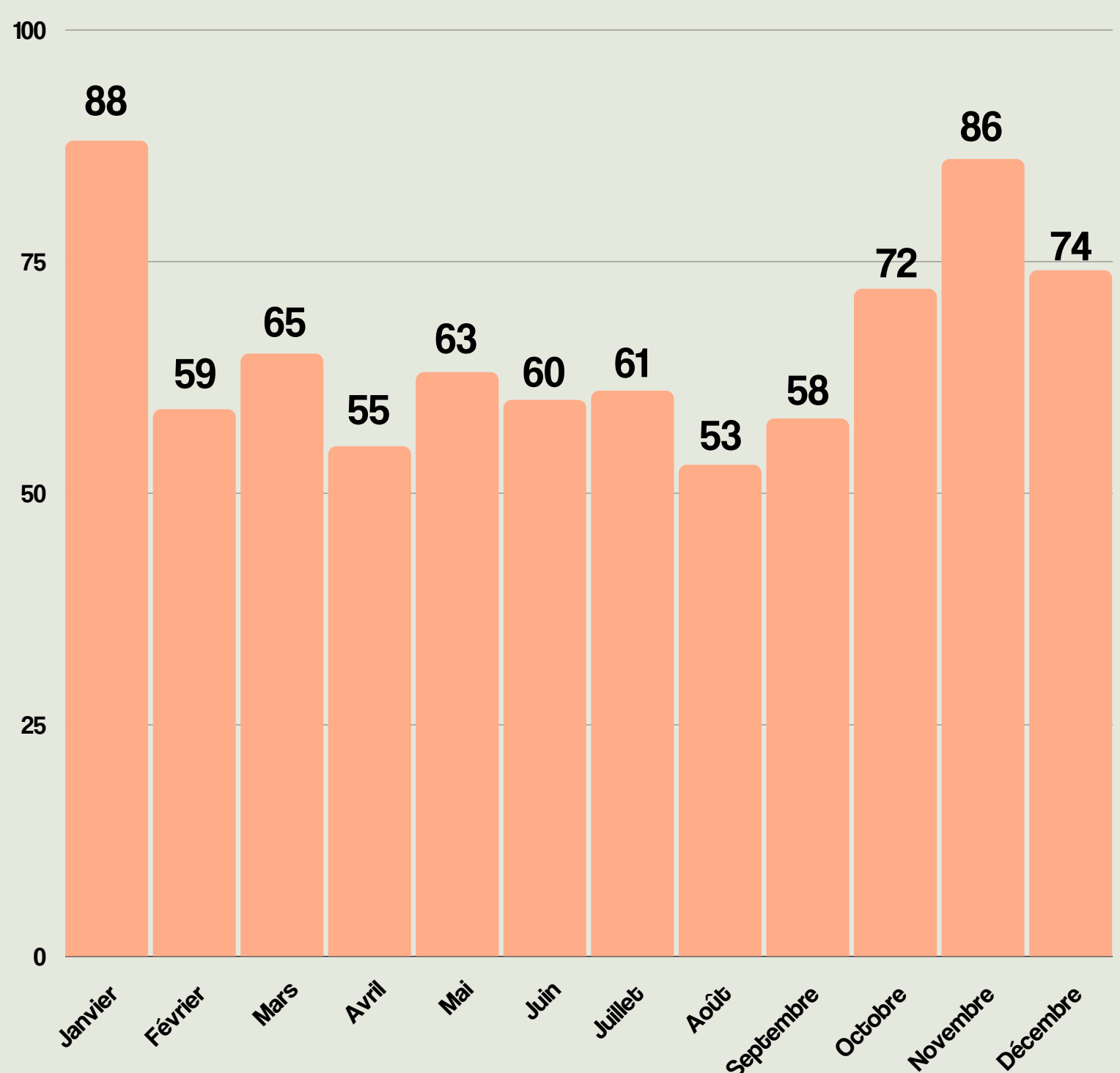
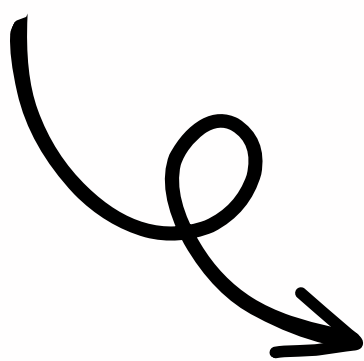
Quelle est la période la plus rentable pour un e-commerçant ?



La part du chiffre d'affaires
génééré grâce à Kiliba par
mois
(7j après ouverture)



Le ROI généré grâce à
Kiliba par mois
(7j après ouverture)



Ce qu'il faut retenir...

Le scénario le plus rentable est le scénario "Visite sans achat".



Une visite sur l'une de tes pages en dit long sur l'intérêt de tes clients. Il est primordial de capturer ce trafic qualifié et d'accompagner l'intéressé.e dans sa réflexion d'achat. Grâce à ses scénarios aux flux méticuleusement étudiés, Kiliba te permet d'envoyer des campagnes emails sur plusieurs semaines pour transformer ces visiteurs en acheteurs.

Ce scénario a rapporté à nos clients plus de 12.000.000€ pour l'année 2022.

Kiliba a un taux de délivrabilité de 95,9% !

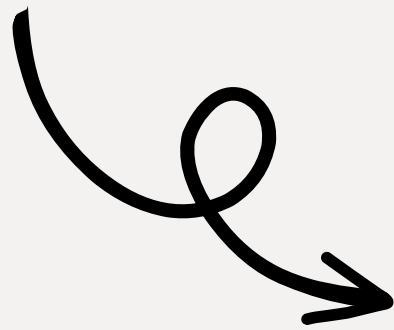
En moyenne le ROI - Retour sur investissement - est de 66 à 7 jours. C'est-à-dire que pour 1€ investi, tu multiplies par 66 ton investissement. Impressionnant, non ?



La période la plus lucrative de l'année pour un e-commerçant se situe autour du mois de novembre, marquée par le Black Friday et la préparation des fêtes de fin d'année.

Pourquoi automatiser tes campagnes emailing ?

Le croisement entre marketing automation et emailing constitue une stratégie redoutable, idéale pour favoriser la conversion sur le long terme.



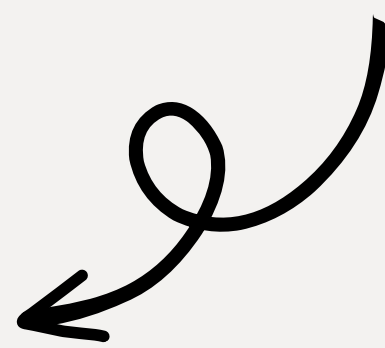
Pourquoi as-tu besoin de campagnes marketing par email ?

De toutes les études menées par différentes agences ou cabinets de conseil, il ressort une convergence statistique : l'**emailing** reste un canal de communication digitale très rentable. Par ailleurs, il faut comprendre qu'il est surtout adapté à la conversion des leads.

En 2018, une étude réalisée par Disruptive Advertising a relevé que l'**emailing** a un lourd impact sur le montant du panier moyen.

En effet, un contact achetant depuis un email promotionnel dépenserait en moyenne **138%** de plus que le client moyen provenant d'une autre source de trafic sur le web (campagnes AdWords, réseaux sociaux ...).

Nous pensons que cette efficacité s'explique par le lien privilégié que le marketing par email permet d'établir avec les abonnés d'une newsletter.





Avoir une segmentation plus précise de ta liste email

Un logiciel emailing professionnel capture plusieurs statistiques que ne connaissent pas les simples serveurs de messagerie. Tu peux connaître les taux d'ouverture et les taux de clics de chaque campagne. Ces données, une fois accumulées, permettent de comprendre à quelle offre chaque abonné de ta newsletter est le plus sensible. Tu peux alors envoyer des campagnes plus personnalisées à tes contacts.



Passer plus facilement les filtres anti-spams

Les logiciels emailing facilitent la création de messages au design responsive (d'autant plus quand 43% des emails sont ouverts sur mobile aujourd'hui). Le design responsive contribue à la bonne réputation du serveur email, nécessaire pour passer les filtres anti-spam.

De plus, en proposant à ton audience de s'inscrire via tes formulaires, tu t'assures qu'elle consent à recevoir tes emails pour ne pas tomber dans les spams.

Quels sont les avantages d'utiliser un outil de gestion de marketing par email pour ton entreprise ?



Envoyer des campagnes plus personnalisées, donc plus performantes

Grâce aux données recueillies sur chaque segment de ta liste email, tu peux envoyer différentes campagnes, en testant différents paramètres pour optimiser les taux d'ouverture. Par exemple, chaque segment peut être réceptif à une heure différente ou à une fréquence différente d'envoi. Tu peux aussi faire varier la longueur des messages, l'objet des messages, pour te rapprocher de la version optimale sur chacun de ces points.



Comment réduire ton taux de désabonnement ?

1 Segmente tes listes d' emailing

Cela peut changer la donne pour ton entreprise. Lorsque tu segmentes tes clients, tu peux envoyer des emails ciblés qui ont beaucoup plus de chances d'être pertinents et engageants. Par conséquent, tu verras des taux d'ouverture et de clics plus élevés, et tes clients seront plus susceptibles de faire un achat.

2 Utilise le double opt-in

C'est un excellent moyen de t'assurer que tes contacts sont réellement intéressés par le fait d'avoir de tes nouvelles. Et cela peut aussi t'aider à éviter les plaintes pour spam en cours de route. La mise en place d'un processus de double opt-in est donc la solution idéale !

3 Optimise le temps de chargement

Pour gagner du temps de chargement, tu peux éviter d'inclure des images trop grandes ou d'éléments qui ne sont pas adaptés aux appareils mobiles. Tout autre "parasite" peut transformer la lecture de ton mail en une mauvaise expérience. En prenant ces mesures, tu t'assures que tes emails seront appréciés par les destinataires et mèneront à des campagnes réussies.

4 Propose une fréquence d'envoi personnalisée

L'idéal pour un abonné serait d'avoir le contrôle de la fréquence du contenu qu'il reçoit de ses marques préférées. La fréquence d'envoi personnalisée permettrait d'obtenir le contenu qu'il veut, quand il le veut, sans avoir à se désabonner parce qu'une marque envoie des emails trop souvent.

5 Envoie le bon contenu

Le secret : Tester, tester, tester ! Le contenu est la chose la plus importante que tu puisses donner. Ce doit être un contenu que ton client ne trouve nulle part ailleurs et exclusif à tes emails.



6 Identifie les raisons du désabonnement

Ils nous font confiance



Ducatillon

vapOclOpe
CIGARETTES ÉLECTRONIQUES & E-LIQUIDES



cacharel

M^r
Mobilier
de France

nat & nin

LABONAL
LA CHAUSSETTE DE QUALITÉ
DEPUIS 1924



MAISON
MONTAGUT


MA
DEMOIS
elleBIO

SEIKO

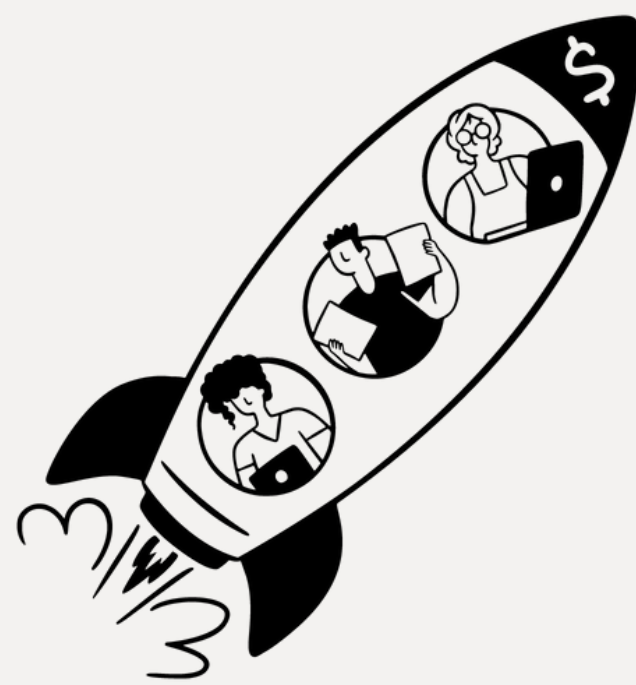
DIMASPORT

Grace & Mila

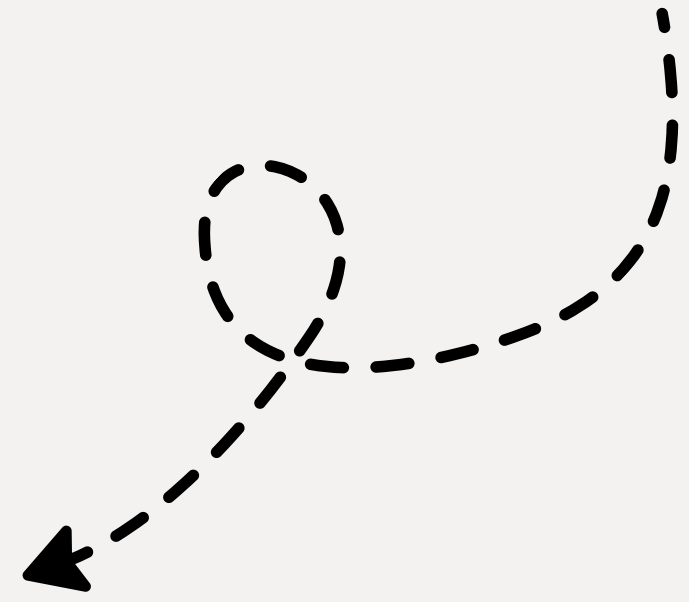

Just
camper

ROYALCHEESE

Hawaii
SURF



**Ton logo serait bien
au milieu, non ?**



Kiliba, c'est quoi ?

Chez Kiliba, nous avons décidé de construire la première solution d'email marketing 100% automatisée pour t'aider à :

- Augmenter tes ventes
- Fidéliser tes clients
- Accroître tes taux d'ouverture

Voici nos chiffres, si tu doutes encore 😊



10 min

pour activer tes scénarios



16€

générés par email



6%

de taux de conversion



208€

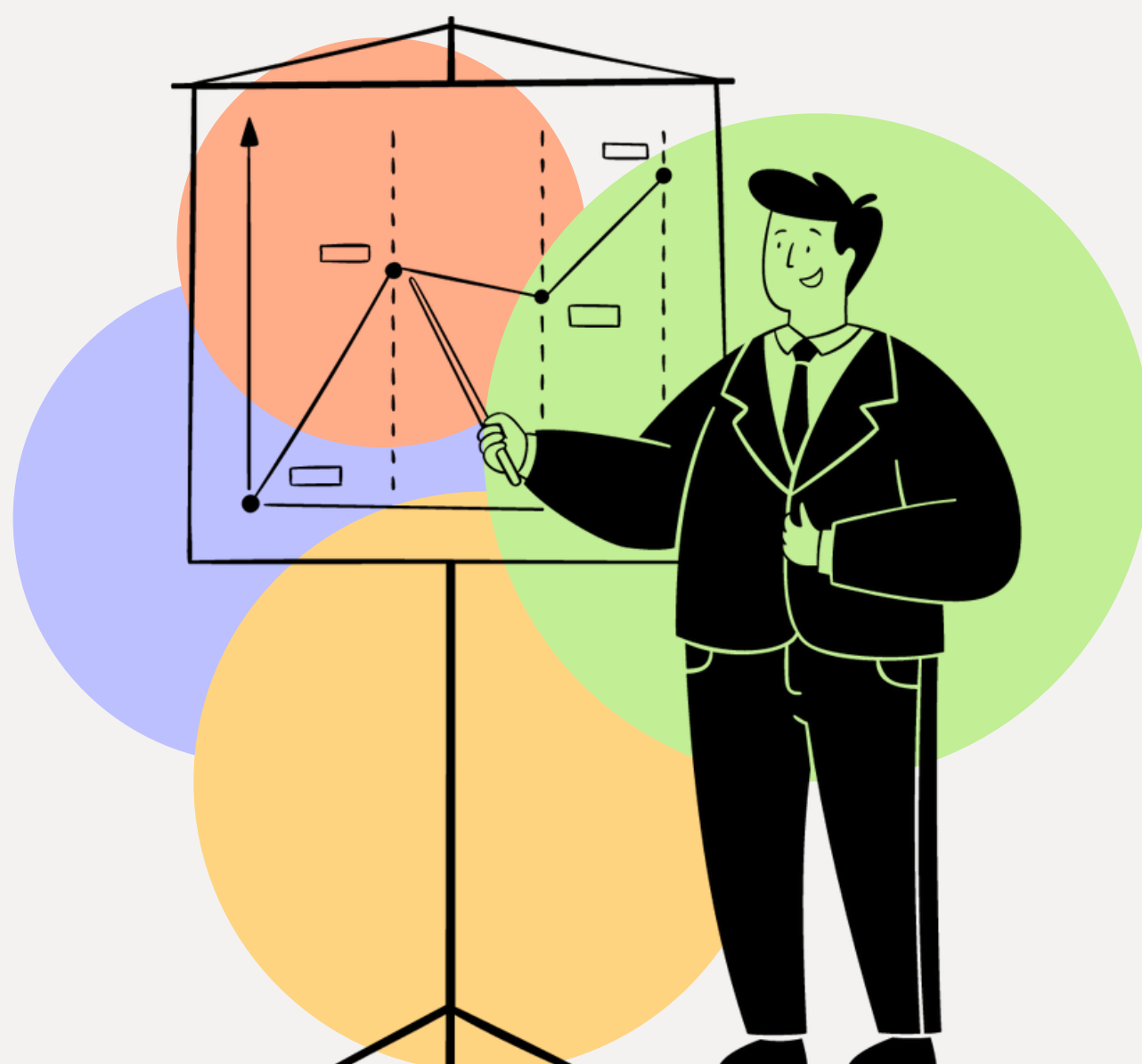
de panier moyen

Kiliba te propose également 22 scénarios d'emails automatisés dans 5 langues différentes.

L'intelligence artificielle utilisée est capable de personnaliser les emails selon le profil de chaque client et de les déclencher à des dates clés, selon leurs besoins et leurs envies.

Tout cela grâce un module que tu pourras installer en moins de 10 minutes ! Simple et accessible.

Démarre un essai gratuit et débloque le véritable pouvoir du marketing automation grâce à Kiliba.





Retrouve nous partout !

