

Optimisez vos fax mailings !



- **Le faxing est très utile pour envoyer une information urgente et importante à ses clients.** Contrairement à l'email qui peut être perdu dans la boîte à SPAM ou lu plusieurs jours après ou du courrier qui est reçu 1 semaine après l'envoi ou encore l'appel téléphonique qui n'est pas possible sur un grand nombre de clients, le Faxing permet un envoi de masse très rapidement avec une probabilité de lecture bien plus importante (en sachant quels clients n'ont pas reçu le message).
- **N'utilisez peu ou pas d'images, préférez éventuellement des cliparts mais très contrastés (et pas trop de noir !).** Si vous utilisez quand même une image d'un produit, vous risquez de donner une mauvaise image de vos produits (sachez que 15 à 25% des fax en France n'acceptent pas le gris ou le tramage...).
- **Pour vérifier le taux de retour d'une opération, ajoutez un bon de commande joint ou un bon de réduction.** C'est tout l'avantage du papier: vos clients viendront avec dans votre magasin !
- Le taux de retour d'un mailing est généralement situé entre 0,5 et 1% (2 à 4 % pour les mailings bien ciblés).
- **Rien ne vaut un cadeau ou un gratuit pour booster un faxing:** cadeau à la commande, livre gratuit, goodie...
- **Dans certains pays comme les USA, le faxing est quasiment interdit...** donc renseignez vous avant de lancer une opération internationale !

Pour en savoir plus :

- le site de [Visionary Marketing pour obtenir des conseils supplémentaires pour vos fax mailings.](#)
- notre dossier "[Monter une opération de prospection à moindre coût](#)"
- [Téléchargez gratuitement des modèles de Fax mailing sur le site de Microsoft !](#)
- [Toofax](#): une solution d'envoi de fax simple et économique.

Source : <http://www.conseilsmarketing.fr/mailings/comment-reussir-ses-faxings>