



#1

ENVOYER **15000 EMAILS**  
SAUVE **1 ARBRE**

Conseil : Mettez-vous au vert en privilégiant l'émailing au papier !



#2

**3,6 MILLIARDS** D'ADRESSES EMAIL  
EXISTENT DEPUIS 2013,  
D'ICI 2016 IL Y EN AURA **4,3 MILLIARDS**

Conseil : Suivez la tendance de l'émailing si ce n'est pas encore le cas, car non l'émailing n'est pas mort !



#3

**66%** DES CONSOMMATEURS ONT DÉJÀ  
EFFECTUÉ UN ACHAT EN LIGNE SUITE À UN  
EMAIL MARKETING

Conseil : Stimulez votre boutique en ligne grâce à des offres promotionnelles exclusives !



#4

PLUS DE **28% DES PROFESSIONNELS**  
UTILISENT LEUR MOBILE POUR CONSULTER  
LEURS E-MAILS

Conseil : Pensez responsive que ce soit en B to C ou B to B



#5

**42%** DES CAMPAGNES  
SONT ROUTÉES **AVANT 10H**

Conseil : Sortez du lot en choisissant des horaires différents de la concurrence !



#6

**7,94%** SERAIT LE TAUX DE NPAI MOYEN DES  
CAMPAGNES EMAILING

Conseil : Veillez à votre délivrabilité et nettoyez vos bases de données fréquemment

# Des chiffres de l'emailing

En cette rentrée, la société Email Stratégie édite une infographie reprenant les principaux chiffres de l'emailing à connaître afin de contaster, une nouvelle fois, l'intérêt majeur de cette pratique.

## Infographie : les chiffres de l'emailing

- l'emailing nécessite moins de ressources naturelles : Envoyer 15 000 emails sauve 1 arbre « Mettez vous au vert en privilégiant l'emailing au papier
- tout internaute possède au minimum 1 adresse email : 3,6 milliards d'adresse emails existent depuis 2013, d'ici 2016, il y en aura 4,3 milliards « Suivez la tendance de l'emailing si ce n'est pas encore le cas, car non l'emailing n'est pas mort »
- les internautes achètent après avoir reçu un email marketing : 66% des consommateurs ont déjà effectué un achat en ligne suite à un email marketing « Stimulez votre boutique en ligne grâce des offres promotionnelles exclusives !
- les smartphones sont les amis des emails : plus de 28% des professionnels utilisent leur mobile pour consulter leurs emails. « Pensez responsive que ce soit en BtoC ou BtoB.
- Le bon moment pour envoyer : 42% des campagnes sont routées avant 10h. « Sortez du lot en choisissant des horaires différents de la concurrence »
- utilisez des emails actifs : 7,94% serait le taux moyen de NPAI des campagnes emailing « Veillez à votre délivrabilité et nettoyez vos bases de données fréquemment ».



#1

ENVOYER **15000 EMAILS**  
SAUVE **1 ARBRE**

Conseil : **Mettez-vous au vert** en privilégiant l' emailing au papier !



#2

**3,6 MILLIARDS** D'ADRESSES EMAIL  
EXISTENT DEPUIS 2013,  
D'ICI 2016 IL Y EN AURA **4,3 MILLIARDS**

Conseil : **Suivez la tendance** de l' emailing si ce n'est pas encore le cas, car non l' emailing n'est pas mort !



#3

**66%** DES CONSOMMATEURS ONT DÉJÀ  
EFFECTUÉ UN ACHAT EN LIGNE SUITE À UN  
EMAIL MARKETING

Conseil : **Stimulez votre boutique** en ligne grâce à des offres promotionnelles exclusives !



#4

PLUS DE **28% DES PROFESSIONNELS**  
UTILISENT LEUR MOBILE POUR CONSULTER  
LEURS E-MAILS

Conseil : **Pensez responsive** que ce soit en B to C ou B to B



#5

**42%** DES CAMPAGNES  
SONT ROUTÉES **AVANT 10H**

Conseil : **Sortez du lot** en choisissant des horaires différents de la concurrence !



#6

**7,94%** SERAIT LE TAUX DE NPAI MOYEN DES  
CAMPAGNES EMAILING

Conseil : **Veillez à votre délivrabilité** et nettoyez vos bases de données fréquemment