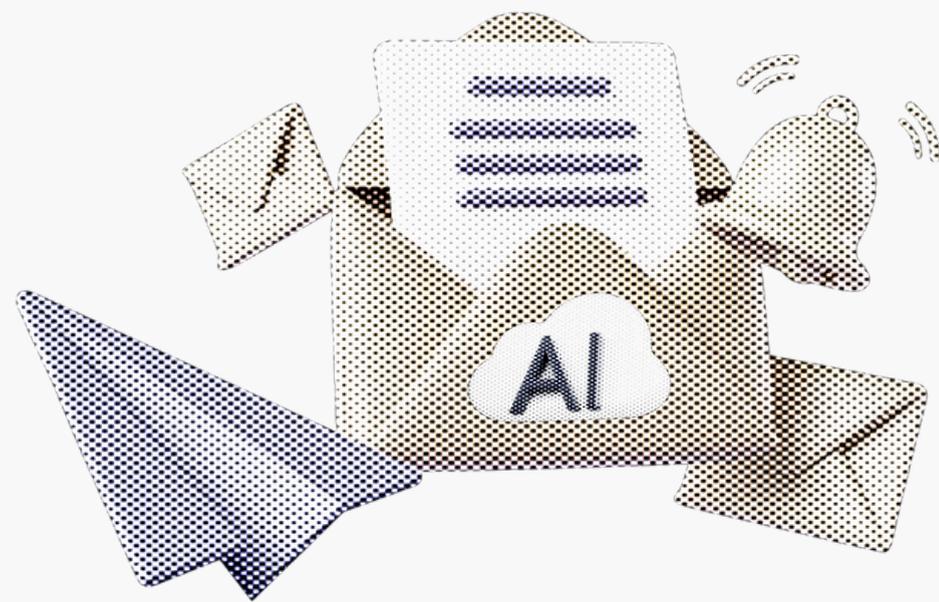


#EmailMarketing

Délivrabilité e-mail : l'IA change la donne

Découvrez comment l'IA
agit concrètement sur
la délivrabilité



Nettoyage prédictif des bases de données

1

Collecte de données

L'IA analyse l'activité récente des contacts (ouvertures, clics, inactivité...)

2

Analyse de l'usage de la messagerie

L'IA évalue si la boîte de réception est régulièrement consultée

3

Modèle prédictif de scoring

L'IA calcule la probabilité que vos contacts interagissent avec vos campagnes emails

4

Segmentation

Les contacts avec un risque élevé de bounce peuvent être isolés

Objectif

Réduire les hard bounces et protéger la réputation de votre domaine



Nettoyage prédictif des bases de données

 **Exemple :** le scoring de la plateforme de vérification d'emails *ZeroBounce*

ZeroBounce attribue à chaque adresse e-mail un **score de qualité** allant de 1 à 10, basé sur l'activité du contact et la probabilité que la boîte de réception soit réellement utilisée :

- ✓ **1 : plus faible score d'engagement** → le contact est probablement invalide ou abandonné
- 10 : score d'engagement le plus élevé** → le contact est actif
- ✓ Cette méthode est particulièrement utile pour les adresses dites « catch-all », qui peuvent représenter un risque pour votre délivrabilité, ou au contraire une opportunité de croissance

Résultats



- Listes saines en amont
- Moins de bounces = meilleure réputation d'expéditeur
- Réduction drastique du risque de blocage par les FAI



Optimisation du timing d'envoi

1

Analyse des habitudes
L'IA analyse les habitudes de chaque destinataire

2

Détection des heures d'ouverture
À quel moment le destinataire ouvre-t-il ses emails ?

3

Identification des jours d'interaction
Quel(s) jour(s) le destinataire est-il le plus actif ?

4

Envois déclenchés en temps réel
L'IA déclenche les envois dans les plages optimales

Objectif

Maximiser les taux d'ouverture en exploitant les habitudes individuelles



Optimisation du timing d'envoi

 **Exemple :** le processus Perfect Timing® de *Notify*, solution CRM basée sur l'IA

Chaque contact reçoit une communication lorsqu'il est disponible pour interagir (ouvrir l'email, cliquer sur du contenu...) :

- ✓ **Meilleures performances :** +42% en moyenne de taux d'ouverture et +34% de taux de clic
- ✓ **Moins de désabonnements :** -71% en moyenne

Résultats

- Meilleur engagement = signal positif aux FAI
- Réduction des envois non sollicités



Hyperpersonnalisation des communications

1

Analyse du comportement en ligne

L'IA exploite les comportements d'achat, de navigation, d'interaction...

2

Prédiction des comportements futurs

L'IA anticipe les prochains achats ou interactions (ouvertures, clics...)

3

Création de contenus dynamiques

L'IA adapte chaque message en fonction du profil de l'utilisateur

4

Recommandations personnalisées

L'IA affiche ce que chaque client est susceptible d'apprécier le plus

Objectif

Envoyer des emails plus engageants grâce à une segmentation fine



Hyperpersonnalisation des communications



Exemple : la segmentation intelligente de Klaviyo, plateforme de marketing automation

Klaviyo utilise l'analyse prédictive pour créer, par exemple, des segments selon le potentiel de dépenses (valeur moyenne de commande, valeur vie client) ou la date du prochain achat :

- ✓ **Les clients** segmentent leur audience selon la date d'achat prédite par l'IA
- ✓ **Et augmentent de 53% leur chiffre d'affaires** issu des campagnes emails en seulement 6 mois

Résultats



- **Meilleure connaissance client = ciblage précis et efficace**
- **Meilleur engagement = signal positif aux FAI**



Surveillance de la réputation d'expéditeur

1

Analyse anti-spam du contenu

L'IA détecte les mots sensibles, liens suspects ou erreurs HTML

2

Surveillance de l'engagement

L'IA identifie la hausse des plaintes et des bounces, et l'inactivité prolongée

3

Test du placement en boîte de réception

L'IA vérifie où les emails atterrissent
(boîte principale, promotion ou spam)

4

Alerte délivrabilité

L'IA vous informe avant que la délivrabilité ne se dégrade

Objectif

Détecter et corriger les baisses de délivrabilité avant qu'elles ne pénalisent vos campagnes



Surveillance de la réputation d'expéditeur



Exemple : les test anti-spam avancés de *SendForensics*, outil d'analyse de la délivrabilité

SendForensics utilise le **Machine Learning** pour réaliser des tests anti-spam avancés, notamment :

- ✓ Détecter les mots à risque dans vos emails (signalés en rouge) et suggérer des alternatives plus sûre (affichées en vert) pour optimiser la délivrabilité
- ✓ Tester les envois via une seedlist afin de simuler le placement réel des emails : boîte principale, onglet promotion ou dossier spam

Résultats



- Correction préventive, pas réactive
- Maintien de la réputation dans le temps



Avec l'IA, la délivrabilité devient un atout stratégique, pas un risque à gérer

En intervenant à chaque étape, de la qualité des bases de données à l'adaptation des contenus en temps réel, l'IA vous aide à **envoyer moins, mais mieux.**



À la clé

- ✓ Moins de bounces et de spam
- ✓ Une réputation d'expéditeur protégée
- ✓ Une délivrabilité renforcée



Vous souhaitez en savoir plus ?

Contactez nos experts :



Florence VAGUER

Directrice CX, CRM & Marketing Client chez Thinkmarket



Alicia DANJEAN

Consultante Senior CRM chez Thinkmarket



Retrouvez Thinkmarket sur :



Pour en savoir plus : www.thinkmarket.fr