

5 - Fidélisation client personnalisée

Cours : Ecommerce

Vidéo : <https://youtu.be/JB2Nxgg9gx4>

Une automatisation qui va booster votre chiffre d'affaires !

Dès qu'une nouvelle commande arrive, créez un code promo automatique avec le prénom du client pour le fidéliser et qu'il se sente chouchouté. Il reviendra à coup sûr !

Télécharger mon automatisation Make

Pièces jointes :

- Fidelisation client.json

Transcription de la vidéo

(transcription automatique YouTube)

donc désormais dans ce module on va voir comment c'est possible de gérer un peu notre fidélisation client donc on va créer un nouveau module ce que je veux c'est tout simplement que une fois qu'un client a passé une commande sur mon site je veux créer un coupon de réduction automatique par exemple de 10 % pour son prochain achat et du coup ça va l'inciter à revenir acheter sur ma boutique et donc le fidéliser mais le fidéliser d'une certaine manière on va dire qu'on va rajouter son

prénom et cetera on va voir ça ensemble donc du coup ce qu'on fait c'est qu'on clique sur le petit plus on va sur le module woocommerce et on va utiliser le déclencheur qui va nous permettre de récupérer dès qu'une nouvelle commande est créée donc on va l'utiliser on met notre boutique on choisit à partir de là donc on nous demande soit qu'on peut récupérer directement avec l'ID d'un client donc on pourrait très bien mettre cette condition là moi ce que je veux c'est récupérer toutes

les commandes voilà récemment en gros j'ai créé une commande factice avec mon nom prénom pour le la confidentialité des des précédents clients sur ma boutique donc c'est la commande 24142 je viens lancer le module et donc là logiquement ça a bien fonctionné ça nous récupère toutes les informations clairement de woocommerce donc on peut avoir directement le nom et prénom de la personne on peut récupérer son adresse donc moi bon j'ai pas mis d'adresse on peut récupérer le total on peut récupérer si la personne a payé

par Paypal par stripe donc ça c'est vraiment très intéressant on peut venir récupérer plein de metadata et cetera donc même la facture on le verra tout à l'heure dans un prochain module mais on peut venir aussi récupérer le l'URL du paiement pour ceux que ça intéresse en enfin on peut vraiment venir récupérer beaucoup de de détails clairement tout ce qui est sur sur bootcommerce le nombre de produits que la personne a acheté et cetera donc une fois qu'on a ces détails là et bien ce qu'on

va pouvoir faire du coup c'est donc une fois qu'on a son prénom à la personne on va pouvoir venir utiliser un nouveau module de woocommerce qui va être dans les coupons et de créer un nouveau coupon donc dans ce cas-là j'ouvre ce nouveau module et je vais venir saisir son prénom parce qu'en gros je vais mettre par exemple Nicolas 10 c'est un code du coup promo personnalisé la personne va le recevoir dès qu'elle a fait un achat donc elle va se dire wouh cette boutique là

il m'aime bien j'ai un petit code de 10 % ben pourquoi pas retourner sur la boutique donc ici on voit qu'on a le first name qui est remoné donc le prénom je peux venir le mapper donc je clique dessus et ici dans mon code je peux venir ajouter un 100 par exemple je peux venir ajouter des chiffres donc moi à je vais mettre 10 donc ça fera Nicola 10 avec le montant donc ici je peux mettre du coup 10 est-ce que c'est 10 € ou 10 %

on peut venir le fixer ici est-ce que c'est euh fixé sur un produit particulier ou sur le panier total moi je vais mettre que c'est 10 %. ici je pourrais mettre aussi pourquoi pas une petite description euh merci prénom pour votre fidélité voici un nouveau coupon de réduction sur votre prochain achat à dépenser avant le et là par exemple vous pourrez dire le 27 2024 par exemple avant demain et ici dans la date on peut venir justement euh mettre une date donc quand est-ce que ça

va expirer je peux venir mettre cette date-là donc ici on est d'accord le US AG limit je peux mettre 1 par personne 1 donc je peux venir vraiment diriger en fait les champs comme sur BO commommerce comme si je crée un coupon à la main et je peux dire aussi que c'est uniquement sur certaines catégories de produits donc j'aimerais par exemple que ça soit que sur les accessoires de bébé je pourrais exclure aussi des produits et voilà et à partir de là je peux faire OK

et du coup ce qui me manque à faire c'est de connecter un module de Gmail d'envoyer un mail directement avec le module send an email je le connecte à partir de là je peux venir cocher directement et mettre mon adresse mail pro donc hop voilà et là je peux faire entre parenthèses nom prénom à donc le tout à l'adresse 2 donc du coup je viens sélectionner l'adresse mail qui est ici le sujet donc l'objet du mail merci prénom donc là je peux venir pareil personnaliser donc

merci prénom pour votre fidélité votre code promo voilà après on peut le personnaliser comme on envie mais je pourrais très bien mettre voici votre nouveau code promo le content de l'email bah pareil bonjour euh donc là je vais mettre bonjour Nicola euh voici votre nouveau code promo donc j'ai pas trop d'inspiration mais je vous montre vraiment le but et ici donc une fois qu'on aura créé le coupon là on l'a pas créé mais du coup le code ce sera ça ici le code donc on vient

le mapper hop là on n pas encore lancé ce ce module là donc on n pas encore créé le coupon donc forcément ici c'est vide c'est pas c'est pas rempli c'est pas grisé comme là avec les informations c'est vraiment vide donc ça c'est normal donc on sait que c'est code on viendra mer code voici code promo donc là je fais ok vraiment pour le test je viens sauvegarder mon scénario ici je vais venir renommer mon scénario donc je vais mettre fidélisation client lever formation je

viens enregistrer mon module pareil si vous avez envie de rename et de renommer du coup vos modules pour mieux vous y retrouver n'hésitez pas à le faire une fois qu'on est là du coup ce que je peux venir faire c'est choisir donc ma commande à la main alors je vais quand même aussi aller vérifier dans mes coupons si j'ai pas un coupon déjà existant parce que du coup sinon ça ferait doublon et donc woocommerce il va pas le créer donc je vais quand même vérifier qu'il

y a pas ce coupon là Nicola 10 effectivement j'ai bien fait parce qu'il est déjà créé donc je vais le supprimer et pour une PR ente démo que je l'avais créé le 20 juin euh donc là c'est OK à partir de là donc je remonte je prends cette commande là imaginons désormais que cette commande vient de tomber sur ma boutique donc je lance mon scénario ça récupère les informations de ma commande de là ça crée mon coupon automatiquement et ça va envoyer le mail et si

je check dans mes codes promo je refresche ma page là actuellement j'en ai que deux hop et là je donc j'ai bien mon coupon promo qui s'est créé en Nicola 10 avec la remise de pourcentage la valeur du code promo qui est de 10 avec du coup la description et le usage limite et là par contre on a la date alors oui ça je l'ai pas précisé attention au format date du coup je l'ai inversé euh tac on va vérifier mais j'ai mis 0207 et du

coup ça a compris voilà comme quoi c'était le le 7 février 2024 donc n'hésitez pas à inverser comme ceci donc une fois qu'on a vérifié tout ça on va regarder dans les mails et effectivement j'ai bien reçu direct mon mail personnalisé merci Nicolas pour votre fidélité votre code promo avec le texte voici votre nouveau code promo Nicola 10 donc bien évidemment c'est pas très beau comme ça mais on peut personnaliser du coup le mail encore une fois en html donc n'hésitez pas à le personnaliser avec

des emojis vous pouvez aussi mettre pourquoi pas une petite pièce jointe avec une image de remerciement et cetera pour chacun des clients vous avez aussi pour ceux qui veulent pousser la chose encore plus loin

Banner beer ou habysal je sais pas si vous vous avez déjà entendu parler de ça mais en gros on peut venir automatiser des images avec des variables pour chacun des réseaux sociaux et ici on le voit par exemple facile comme 1 2 3 et en fait c'est des variables personnalisées donc vous

pouvez choisir un fond un background euh en gros là on voit ici c'est des variables tout ça c'est stocké dans un Google sheets dans un air table et en fait en fonction du client donc ça par exemple c'est une nouvelle idée que je vous donne mais imaginons vous faites un formulaire le client choisit sa couleur préférée imaginons que c'est le violet ben du coup vous allez pouvoir stocker dans votre base de données la couleur préférée de votre client et lui faire une petite image personnalisée avec

son nom prénom et son code promo avec sa couleur donc ça en fait ça va se générer automatiquement euh vous avez d'ailleurs justement Banner beer et habysal qui sont disponibles juste ici abisal qui est là et vous pouvez du coup générer single image et donc avec ça en fait vous allez personnaliser une image avec votre client que vous allez pouvoir venir intégrer directement dans les pièces jointes donc ça vraiment s'il y en a qui veulent pousser la chose je vous invite à faire je pense que

c'est ça qui joue aussi sur la différence le fait de fidéliser un client que ce soit vraiment personnalisé à son image et sinon donc il y a abisal ou alors vous avez Banner beer Banner beer qui est juste ici c'est pareil vous pouvez créer une image donc ça vous venez le mettre juste avant ici vous récupérez les infos de votre client vous personnalisez l'image avec son nom prénom et le nouveau code promo et vous l'envoyez par mail en pièce jointe très simple à mettre en

place et très efficace donc voilà en gros comment on peut fidéliser un client facilement avec son nom son prénom on peut mettre dans des catégories de produits donc ça peut être vraiment énorme pour faire monter son chiffre d'affaires et pourquoi pas envoyer ça des petites séquences de mail en fait en automatique toutes les semaines toutes les deux semaines pourquoi pas aussi connecter votre base de données ou vos précédentes commandes et savoir quelle catégorie de produit quel client a aimé le plus ou a le plus acheter et cetera et vraiment identifier au maximum et connaître votre clientèle et clairement pouvoir la fidéliser encore plus en envoyant justement des petites séquences pour les réinviter à racheter sur votre boutique