



ALLIANCE

Conversation

MAILS

Mail 1

Quel est le fil rouge ?

Le mail n'est pas contextualisé. Les prospects qui débarquent (sans avoir suivi la première précommande) ne comprennent pas l'intention derrière.

Je pense qu'il vaut mieux repartir de zéro en expliquant la démarche de la précommande (avec un avantage pour le client autre que le prix dans l'argumentaire).



Précommande #2



Bonjour à tous,

Vous avez été plus de 370 à participer à notre précommande de la Boots Huster. On ne s'attendait vraiment pas à un tel succès et on tenait sincèrement à vous remercier.

Cette expérience nous a permis d'aller plus loin dans notre réflexion créative et de prendre plus de risques. Grâce à vos retours, on a compris que vous étiez en attente de chaussures intemporelles mais aussi avec plus d'identité.

Alors pourquoi pas recommencer ?

Après plusieurs semaines de réflexion, 2 allers/retours au Portugal et 6 prototypes, on a enfin finalisé notre nouveau modèle.

Attention, cette fois-ci la précommande ne va durer que 2 semaines. Le timing est assez court car le cuir que nous allons utiliser prend du temps à être travaillé et on veut que vous puissiez profiter de vos beautés au plus vite avec l'automne qui s'installe.

On vous donne rendez vous vendredi prochain pour faire les présentations. La précommande commencera aussitôt.

On est super impatients de vous faire découvrir notre nouveau bébé.

À très bientôt.

Samuel

Eviter les bandeaux pour débiter la lecture d'un mail.

Plus le mail ressemblera à un mail écrit par un ami, plus il sera lu.

Tu peux donner un indice qui donne envie d'ouvrir le prochain mail.

En donnant un avantage "on a fait en sorte de pouvoir porter ces chaussures avec un costume ou un jean. Une idée ?"

Mail 2

Bonjour tout le monde,

Le jour de gloire est arrivé !

Nous sommes heureux de vous présenter notre nouvelle Derby disponible en précommande, **la Andrew.**

Le cuir de la première est en veau hyper-résistant provenant de la tannerie Du Puy, en Auvergne. On lui a ajouté un effet glacé légèrement patiné pour donner une touche d'élégance.

La semelle est en élastomère, un caoutchouc ultra confort, solide et imperméable. La doublure sera en vachette pour une meilleure résistance et un confort optimal. Le tout confectionné dans l'atelier portugais de Joaquim à Guimarães, notre AS du cousu Blake.

Pour la couleur on est partis sur un **coloris encore jamais réalisé chez Rudy's**, le bordeaux/aubergine. Vous le verrez c'est léger, soigné et la patine a de beaux reflets lie de vin.

Trop léger ici, tu aurais pu aller beaucoup plus loin. (Voir les remarques dans la page de vente.)



- La première ?

- Tannerie du Puy ? Difficile de connaître pour les moins initiés.

La vachette c'est plus solide ?

Pourquoi l'avoir choisi lui ?

Là on ne le voit pas mais il y a un bandeau. Du coup, même remarque.

Tu es rapidement identifié comme une marque qui a envie de vendre quelque chose. Ce n'est pas mal, mais tu ne laisses pas le temps aux prospects les plus récalcitrants de lire ton message qui pourrait les toucher.

Mail 2



Donner plus d'infos.
Comme dans la page de
vente.

Pour quelle raison ?

Elégante, solide et ultra confortable, ce Derby deviendra votre "petit préféré". Avec un chino, un jean ou un pantalon de costume, elle sera la touche ultime de votre tenue.

Son prix, 89€ au lieu de ~~109€~~, vous avez jusqu'au **4 novembre**, 23h59 pour la commander.

Retrouvez tous les détails de la Andrew et [comment la précommander juste ici](#).

Découvrir

N'hésitez pas si vous avez des questions, on y répond rapidement.

Belle journée

Samuel

Tu aurais pu directement écrire
"précommander". Le mail doit agir comme une
page de vente.

On sait qui tu es ? Sinon, ce serait vraiment bien de te
présenter à chaque premier mail de lancement (un petit
paragraphe suffit).

[Se désinscrire](#)

[Voir la version web](#)

Mail 3

Livraison OFFERTE en France à partir de 110€ d'achat

RUDY'S
PARIS

Nouveautés

Homme

Magasins

PRÉCOMMANDE

Andrew

Cuir Français

Cuir de veau pleine fleur
provenant de la tannerie
Du Puy en Auvergne.

Oeillets dorés

Elégant, résistant et
utile pour renforcer
le lacet.

Cousu main

Le cousu Blake a été
choisi pour sa
souplesse et sa grande
résistance.

Intérieur doublé

Semelles en cuir pécar
renforcées avec une mousse
pour amortir le talon . La
doublure, est en cuir de
vachette, pour mieux
absorber la transpiration.

Patine aubergine

C'est léger, soigné et la
patine a de beaux reflets lie
de vin.



Domage de commencer le mail avec un bandeau qui imite l'utilisation du site.

Lorsqu'on clique, on tombe sur la home page.

Ici le but est de relancer les Andrew. Il est très important d'aborder qu'un sujet dans un mail et avoir un seul point de chute : la précommande.

Dans l'idée c'est bien. Mais il vaut mieux l'avoir sur le site.

Dans un mail, une information claire, noir sur blanc, lisible sur mobile est plus sûre.

La facilité de lecture permet de passer plus rapidement au bouton commander.

Mail 3

On n'en dit pas assez. Il ne faut pas avoir peur de trop parler. Ici, la relance se fait timidement avec quelques idées pour porter la derby.

Tu pourrais relancer en consacrant ce mail à des inspirations de tenues dans plusieurs situations.

Plus tu projetteras le prospect dans l'utilisation, plus il s'approchera du bouton "acheter".

Un intemporel avec un style British.
En costume, jean ou même un chino, elle sera la touche ultime de votre tenue. Cette Derby deviendra rapidement votre "petite préférée".

DÉCOUVRIR

À ce stade, ce n'est plus le moment de découvrir la chaussure

Ne pas avoir peur de demander directement de précommander.

fin des précommandes

le 04 novembre



Andrew
~~109,00 €~~ 89,00 €

Mail 3



Expliquer pourquoi le prix passe à 89.
Pour remercier d'attendre plus
longtemps qu'une commande normale
par exemple.

Andrew

~~109,00 €~~ **89,00 €**

Tu risques de dévaluer le produit et
laisser le prospect interpréter ce qu'il
veut. Même si pour toi c'est logique :)

Livraison et retour gratuits

En magasin



www.rudys.paris

Points du fuite ici.
La seule sortie possible doit être le
Bouton de précommande.

Mail 4

Même remarque que le mail précédent.

Retirer le bandeau qui représente un point de fuite.

Même pour un mail de relance de dernière minute, il vaut mieux écrire un texte. En effet, c'est plus facile à lire (penser aux personnes dans le métro aux heures de pointe) et moins commercial.

Tu peux trouver une histoire comme un sms de l'atelier qui te dit que tu vas devoir couper des précommandes à 400 paires car il n'y aura pas assez de cuir.

Et donner le nombre de paires restantes à précommander.

Le fait de raconter une histoire accroche plus le lecteur qu'un simple rappel commercial.

Livraison OFFERTE en France à partir de 110€ d'achat

RUDY'S

PARIS

Nouveautés

Homme

Magasins



fin de la précommande ce soir

précommander

Mail 4

précommande : fin à 23h59

stock limité



Andrew

~~100,00 €~~ **89,00 €**

Livraison et retour gratuits

En magasin



Il faut l'expliquer

Points de fuite

Page de vente

LIVRAISON OFFERTE À PARTIR DE 110€ EN RELAIS COLIS

RUDY'S

Le prix de la derby est de 89€, la livraison est offerte ? Ça peut être un gros frein sachant que le prix est vraiment attractif ici.

S'identifier



Sélection Noël

Homme

Entretien

À propos

Journal

Outlet

Votre vestiaire idéal

PRÉCOMMANDEZ VOTRE DERBY ANDREW JUSQU'AU 04 NOVEMBRE

Pourquoi une précommande ? Penser aux personnes qui débarquent pour acheter une paire de chaussures. Quel est l'avantage d'une précommande à part le prix ? Ne pas hésiter à plonger dans du storytelling pour engager le lecteur.

Partager cet article :



Précommandez votre Derby Andrew

Vous avez été plus de 355 à participer à notre précommande de la Boots Huster. On ne s'attendait vraiment pas à un tel succès et on tenait

Pour quelle raison devrais-je partager l'article ?

Est-ce que je gagne quelque chose ?

Est-ce que je ne pourrais pas plutôt parrainer un ami pour obtenir un avantage supplémentaire ? (Comme une paire d'embauchoir sur ma commande, ou accéder à un club privé avec des modèles exclusifs, etc. Un réduction supplémentaire dévaluerait le produit.



Précommandez votre Derby Andrew

Vous avez été plus de 355 à participer à notre précommande de la Boots Huster. On ne s'attendait vraiment pas à un tel succès et on tenait sincèrement à vous remercier.

Cette expérience nous a permis d'aller plus loin dans notre réflexion créative et de prendre plus de risque. Grâce à vos retours, on a compris que vous étiez en attente de chaussures intemporels mais aussi avec plus d'identité.

Alors pourquoi pas recommencer ?

On vous présente la Andrew !

Très bien ! Mais dans un second temps.

Rappeler le contexte.

Toujours imaginer que l'on parle à une personne qui n'a pas l'information de base, c'est à dire la précommande.

Pourquoi ne pas intégrer la page dans une page produit eshop directement ?

Je comprends l'idée de proposer aux prospects déjà chauds d'acheter la paire sans passer par l'argumentaire mais pour les autres c'est un peu dommage de les envoyer directement vers une autre page sans les informations de l'article. C'est à double tranchant ici.

Le mieux est d'avoir un bouton "Précommander" en haut et en bas de la page de vente.

On entre dans l'argumentaire avec du jargon.

Quel est l'avantage que tes clients attendent du cuir ? Il est résistant ? Il dure dans le temps ?

Là, tu réponds par une caractéristique qui ne touche pas le prospect (car jargon). La valeur n'est pas comprise car elle doit être interprétée.

Mettre les pieds dans le plat et répondre au problème n°1 de tes clients.

Cuir Box Calf Français

On ne change pas une équipe qui gagne. C'est pour cette raison qu'on a reconduit notre cuir Box Calf, un cuir de veau pleine fleur épais et résistant. Ce cuir Français, vient d'Auvergne et plus précisément de la tannerie Du Puy, spécialisée depuis 1946 dans le cuir de veau.

Qu'est-ce que le box calf ?

Le cuir de veau c'est mieux qu'un autre cuir ?

C'est quoi "pleine fleur" ? Qui en utilise ?

Le Cuir français est un gage de qualité ?

Tannerie du Puy ? Qui achète ses cuirs là-bas ?





Est-ce une semelle antidérapant également ?
Qu'est-ce qui est le plus important pour le client ?

Semelle imperméable

L'élastomère c'est quoi ? Mieux que du caoutchouc ?
Si cela a un intérêt pour augmenter la valeur perçue
du produit, ne pas hésiter à le dire.

Oubliez l'étape cordonnier. On les a montées avec une semelle
épaisse et souple en élastomère de 1,1 cm pour que vous puissiez
être à l'aise même après 5 heures de marche. Des crampons ont
été ajoutés pour plus de résistance. Bien entendu c'est cousu et ça
ne bougera pas. Point.

Oui ! C'est très bien de laisser percevoir l'utilisation de la chaussure. Là on
se projette bien dans l'utilisation et le "pourquoi" du matériau utilisé.

Oui ! Top ça. Tu peux encore appuyer sur le problème. "Sur une semelle cuir, il faut la
porter une semaine complète le temps de la faire, glisser par temps de pluie, pas le
plus agréable, puis aller cher le cordonnier, et attendre une semaine le temps qu'il
mette un patin..."

La forme parfaite

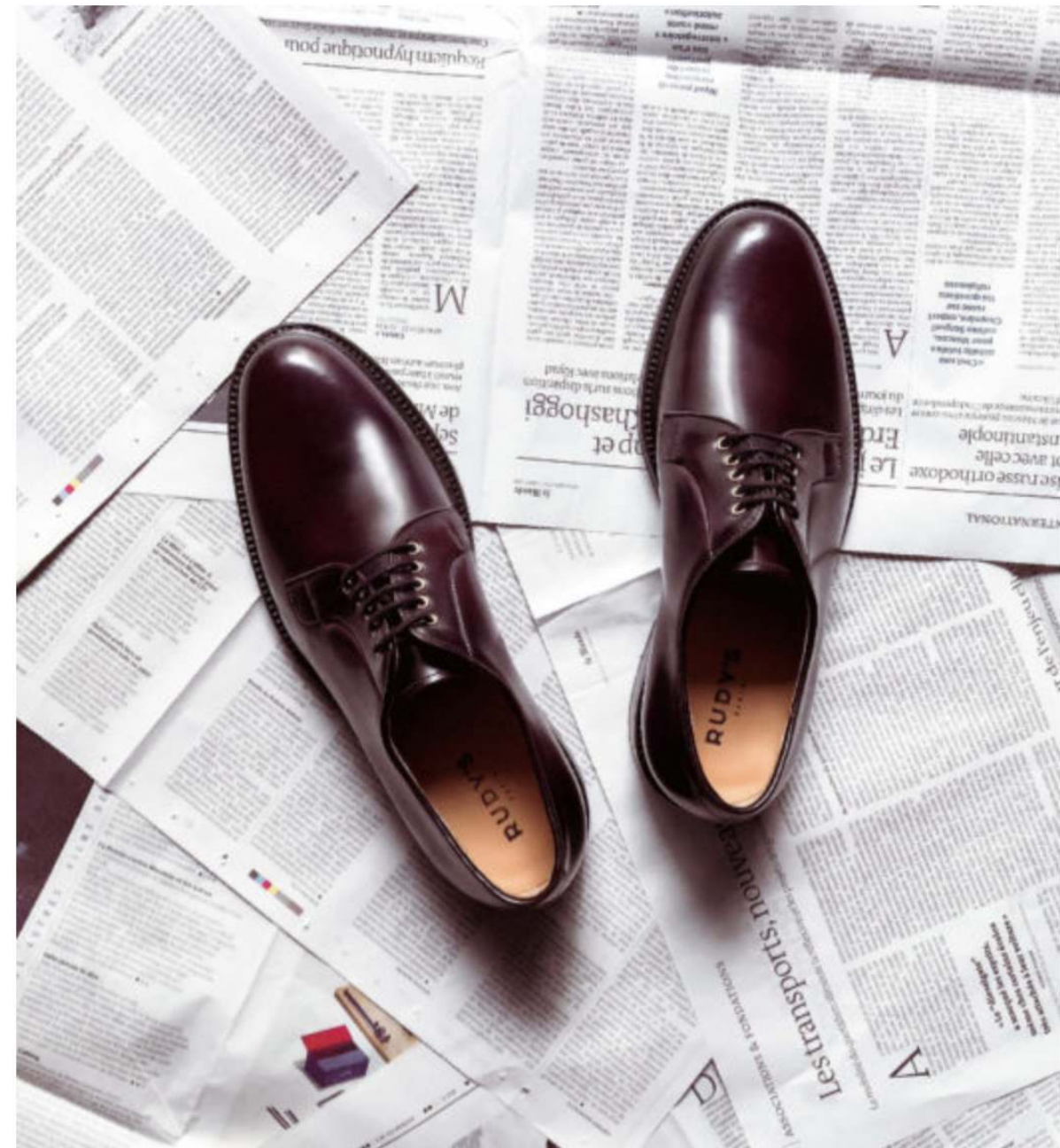
Parfait, n°1, préférée des Français. Ces termes sont à éviter car pas spécifiques.

La forme parfaite pour qui ? Pour quelle utilisation ?

Tu peux peut-être parler d'une forme travaillée pour correspondre à un maximum de morphologies.

On a imaginé la Andrew pour toutes les morphologies de pied. Que vous ayez un cou-de-pied fin ou fort, sa forme arrondie est le meilleur compromis pour que votre pied se sente à l'aise. La trépointe débordante de 0,5 cm donne un petit look British à cette Derby. Well done !

Attention Ici, il y a du jargon. Pourquoi C'est British ? Les non-initiés n'ont pas la référence. Peut-être une photo d'archives comparative ?



Patine Aubergine

Plus complexe à réaliser ? Si oui, expliquer pourquoi.

Anticiper les questions du type : "avec quelle couleur de cire les cirer ? Plus difficiles à entretenir ? Plus difficile à porter qu'un marron ?"

"Des chaussures intemporelles mais aussi avec plus d'identité. "

Ce message, vous avez été plusieurs à nous le répéter. On a donc décidé de changer nos habitudes et de vous proposer une patine jamais réalisée chez Rudy's, le bordeaux aubergine.

Cette patine, fait toute la différence. Vous le verrez c'est léger, soigné et la patine a de beaux reflets lie de vin.





Le détail qui tue

On voulait donner à cette Derby ce petit quelque chose qui change tout. La Andrew a donc été dessinée avec 5 oeillets dorés. Ce détail simple et associé à la patine bordeaux est un régal pour les yeux. Les passants sont aussi renforcés pour protéger les lacets en coton cirés. Pour résumé, c'est élégant, résistant et utile pour le laçage. BOOM !

C'est rare des passants dorés ?
Expliquer pourquoi c'est
exceptionnel chez vous.

(C'est vrai que c'est très
beau :D)

Quel est la différence entre des
lacets en coton ciré et
normaux ?

Semelle intérieure & doublure

C'est quoi le pécari ? Ne serait-ce pas un cuir haut de gamme normalement utilisé dans la ganterie pour son confort et sa résistance ? :)

Les semelles en cuir pécari sont renforcées avec une petite mousse pour amortir le talon et améliore votre confort en marchant. Pour la doublure, on a sélectionné un cuir de vachette, ce qui permet de mieux absorber la transpiration, vos pieds resteront au sec.

Top !!!





Montage solide

100% Cuir

- Box Calf ?
- Tannerie Du Puy c'est un bon atelier ? Pourquoi ?
- En quoi il est ultra quali ? Le veau c'est mieux que de la vachette ?

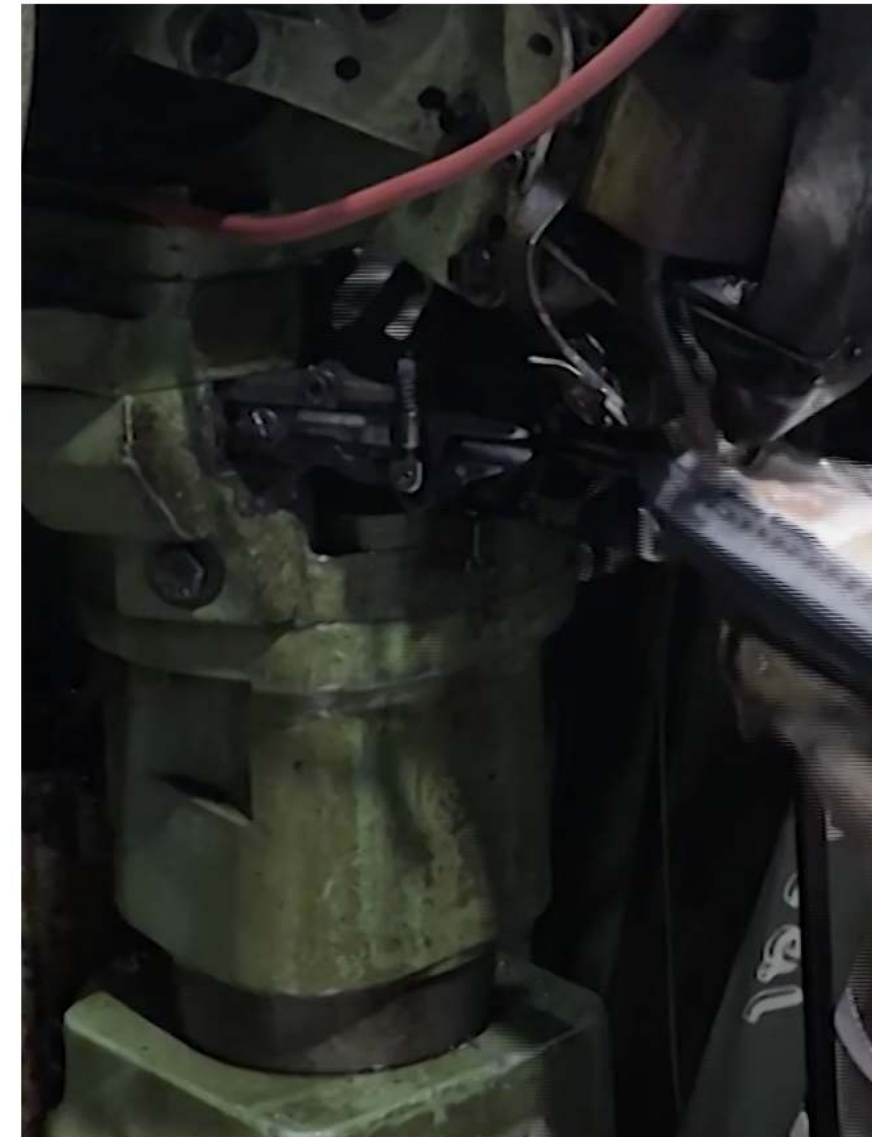
Evidement cette Derby est 100% cuir . Notre première est en cuir Box Calf qui vient de la tannerie Du Puy en Auvergne. C'est un cuir de veau pleine fleur ultra quali, traité selon un procédé traditionnel et artisanal, qui est aujourd'hui unique au monde. La semelle est en élastomère, un caoutchouc ultra confort, solide et imperméable. La doublure sera en vachette pour une meilleure résistance et un confort optimal. Le tout confectionné dans l'atelier portugais de Joaquim à Guimarães, notre AS du cousu Blake.

- Traditionnel, c'est à dire ?
- Pourquoi il est unique au monde ? Faire attention à ce type d'argument non justifié.
- Est-ce que le cousu Blake est la spécialité de l'atelier ?

Cousu Blake

Le cousu Blake c'est un peu notre spécialité. On l'a choisi pour sa souplesse et sa grande résistance. Vous pourrez rapidement les faire et vous y sentir bien. La première, la tige et la semelle d'usure sont cousues toutes ensemble. Contrairement à ce qu'on vous dit, vous pourrez la ressemeler dans 5 ans chez un bon cordonnier, PROMIS.

Un dessin pour nous aider à visualiser ? Quel est l'avantage ?



Ne pas le dire. Si le prospect n'a pas l'info, il se posera plus de questions qu'à l'arriver.
Dire que c'est ressemblable.



Bem vindo a Guimarães

Fabriquées au Portugal

Plus précisément à Guimaraes. Ici, c'est Joaquim notre AS du cousu Blake qui dans son petit atelier (50 artisans y travaillent, c'est pas énorme) confectionne vos Andrew et la moitié de notre collection.

Pourquoi avez-vous choisi cet atelier en particulier ?

Pourquoi le fait que ce soit petit est mieux ?

Comment les porter ?

Peut importe votre style, la Andrew s'adaptera.

En costume, jean ou même un chino, elle sera la touche ultime de votre tenue. Cette Derby deviendra rapidement votre "petite préférée".

Le but de décrire davantage les tenues permettront au prospect de se projeter dans l'utilisation de la chaussure. La valeur du produit augmentera à ses yeux.

Tu peux aller beaucoup plus loin dans le descriptif des tenues. Surtout tu peux décrire les situations dans lesquelles les porter. Pour aller au travail, ou en week-end (grâce notamment à la semelle doublée gomme pour plus de confort).



89€ au lieu de 109€

un prix accessible à tous car la qualité ne doit pas être un luxe.

Nous avons choisi de privilégier une production en circuit court, sans intermédiaire, ni transport longue distance. Depuis toujours, nous appliquons de **faibles marges** afin de proposer à nos clients des prix justes sans qu'ils aient besoin d'attendre une opération promotionnelle.

Livraison

Les frais de ports sont offerts à partir de 110€ en point relais, que vous commandiez 2 ou 5 paires, c'est GRATUIT. Pour les commandes Hors France Métropolitaine, jetez un coup d'oeil à notre tableau récapitulatif [ici](#).

Attention ici, que ce soit pour une paire à 89 ou à 109 euros, le fait que la livraison soit offerte à partir de 110 euros peut freiner l'achat (surtout lors d'une précommande, sur un focus comme celui-ci).

Pour les retours, ces derniers restent à votre charge. On a décidé d'être transparent (comme d'habitude) et ne pas les camoufler dans le prix de votre paire en le gonflant de 10€. Si vous habitez en région parisienne, vous pouvez déposer votre paire dans l'une de nos 10 boutiques et c'est gratuit évidemment.

Échange et Remboursement

La pointure ne vous convient pas ?

N'hésitez pas à nous envoyer par e-mail la longueur de votre pied en cm, nous vous donnerons la pointure parfaite.

Sinon, on vous fait l'échange rapidement pour la pointure souhaitée. Il vous suffit de nous retourner la paire avec le bon de retour et hop, c'est fait !

Remboursement

Si vous changez d'avis, vous pouvez nous renvoyer la paire en suivant les conditions de retour et on vous rembourse rapidement.

Donner un nombre de jours après réception du retour..

Expédition

Quand est ce que je les reçois ?

La précommande nous oblige à vous faire patienter. Vu que la paire est confectionnée après la fin de la pré-commande, les délais sont un peu plus long. On estime une livraison mi-décembre. On va faire en sorte que cela soit le plus rapide possible pour que vous puissiez profiter de vos beautés avec l'automne qui s'installe.



Andrew
Derby cuir bordeaux
109,00 €

La Andrew vous plaît ?

Vous avez jusqu'au 04 novembre pour profiter du tarif précommande à 89€ après cette date il sera trop tard...

Placer plutôt un bouton de commande ici.

La fait de les envoyer vers une autre page est un effort supplémentaire avec l'achat.

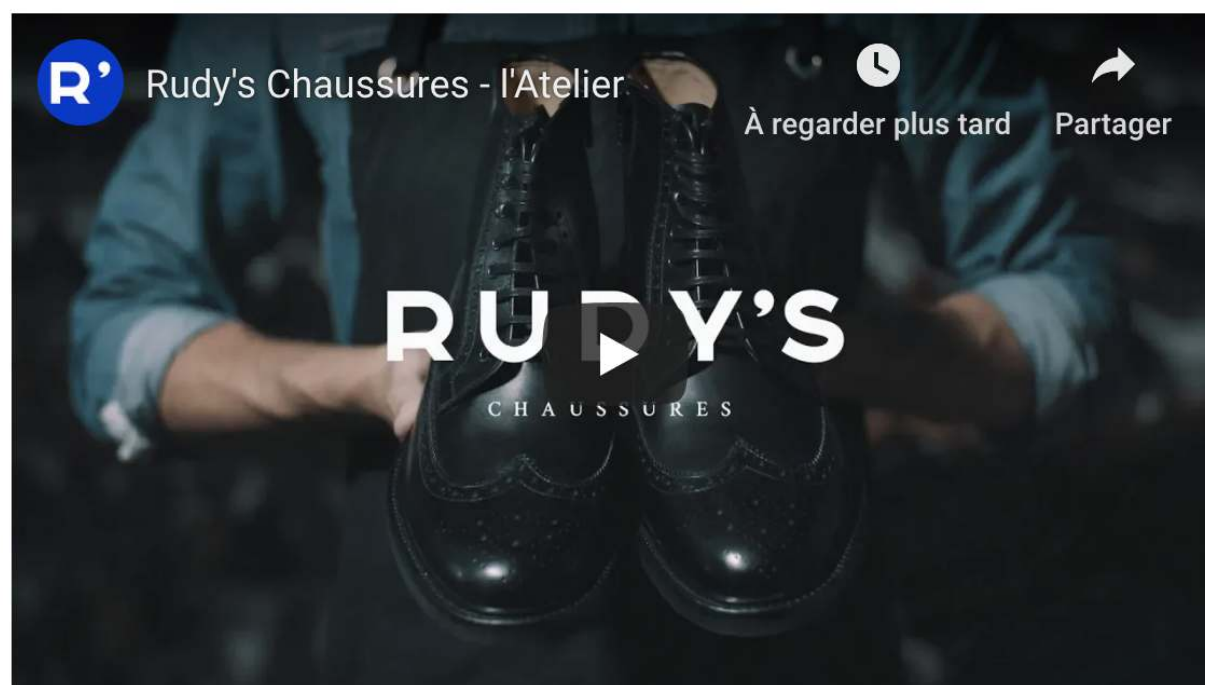
Si la décision est prise, le prospect doit pouvoir acheter tout de suite.

Découvrez l'Atelier

l'envers du décor

Ca nous tenait à coeur de vous montrer les backstage de la confection de nos chaussures. On s'est donc rendu au Portugal pour vous tourner une petite vidéo de notre atelier. Les étapes de fabrication de nos chaussures n'auront plus de secrets pour vous.

Plutôt parler directement de "secrets de fabrication" de la chaussure. Pour donner envie de regarder la vidéo.





précédent
er Rudy's

articles /

Point de fuite ici.

Un bouton "précommander serait plus logique".

À moins qu'il y ait un intérêt pour le client de partager
(paire d'embauchoir si un de ses ami achète ou autre).

Partager cet article :



Compte rendu

Les mails

L'argumentaire

On sent qu'il y a une réticence à écrire beaucoup et donner des détails (comme dans la page de vente).

Écrire beaucoup n'est pas obligatoire (surtout s'il n'y a rien à raconter). Ici c'est dommage, le produit intègre beaucoup de détails qui pourraient nous faire oublier l'achat par son prix très attractif.

Donc, que ce soit dans un mail ou une page de vente, dès qu'un argument peut jouer en faveur de la vente (c'est à dire réduire la réflexion de ses prospects ou augmenter la valeur perçue du produit), il doit apparaître.

Le Storytelling :

On manque de points d'accroche. Le contexte n'y est pas. On peut, par exemple, partir d'une réflexion, d'un constat, d'un challenge (associer une qualité à un prix pareil), une aventure qui t'a mené à créer ce produit...

Il faut raconter une histoire pour créer **un fil rouge**. Sans fil rouge, il est plus difficile au prospect de se rappeler de toi et de ton produit.

Donc, même d'écrire une série de mails ou une page de vente, penser à un fil rouge présent du début à la fin.

La forme

Les premiers mails sont plus travaillés que les derniers. Beaucoup plus de détails y figurent que dans les deux mails de relance.

Les derniers mails sont beaucoup plus pushy que les premiers (bannières, GIFs...).

Il est dommage de personnifier les premiers mails en signant de ton prénom et de ne pas le faire jusqu'au bout. Comme si Samuel n'avait pas le droit de vendre un produit :)

Ne jamais oublier que tout le monde reçoit plein de mails de marques diverses et que la seule manière de se démarquer est de passer inaperçu.

On peut faire le parallèle avec les flyers que l'on reçoit dans sa boîte aux lettres. On y prête plus attention, même si l'offre est bonne.

Alors qu'une enveloppe renfermant une lettre sans logo, signée d'une vraie personne se lit plus aisément (jusqu'à la fin). Et même si c'est pour vendre un produit !

Page de vente

Forme

C'est top ! C'est lisible et bien illustré.

Ce qui est vraiment dommage c'est d'avoir toutes ces informations dans un article (que j'appelle page de vente) et de devoir cliquer sur un bouton "découvrir" pour accéder à la page sur laquelle on peut commander.

D'ailleurs, sur cette page, tous les détails liés au produit disparaissent.

Pour ne pas perdre en conversion il vaut mieux tout mettre dans une seule et même page.

Argumentaire

Beaucoup de jargon (première, cuir Box Calf, trépointe débordante).

Dans le doute, toujours parler à des débutants ou expliquer un jargon dans la foulée pour ne perdre personne.

Les bénéfices client sont trop peu présents. Cela demande de connaître les plus gros points bloquants des clients pour répondre directement à leurs problèmes.

Comme dans les mails, **le fil rouge** est manquant.

Le fait de contextualiser le “pourquoi” de la précommande mène plus facilement à vente. Le produit prend tout son sens.

On peut raconter des histoires autour de la fabrication du produit, aller plus loin dans le storytelling.

Tu peux tout à fait réutiliser une partie de l’argumentaire que tu écris par mail.

Conclusion

Le vrai manque est le fil rouge. Que ce soit sur les mails ou la page de vente.

Le fil rouge est le fer de lance d'un lancement. Il tient le prospect jusqu'à l'achat.

L'offre est importante évidemment. Mais une bonne offre n'est malheureusement pas suffisante pour un prospect froid de passer à l'achat.