



CRÉER DES CAMPAGNES E-MAIL DE TEST A/B

Principes du test A/B

Présentation du test A/B, intérêt d'un test A/B, les 3 types de test A/B à votre disposition (Test sur l'objet, Test sur le contenu, Test sur l'objet et le contenu)

Mon premier test A/B

Créer une campagne e-mail, paramétrer le test A/B, tester la campagne, envoyer le test A/B ou programmer son envoi

01

02

CRÉER DES CAMPAGNES E-MAIL DE TEST A/B

03

Consulter les statistiques

Consulter les statistiques de ma campagne

04

Besoin d'aide

Guides & support



01

Principes du test A/B

Présentation du test A/B, intérêt d'un test A/B, les 3 types de test A/B à votre disposition
(Test sur l'objet, Test sur le contenu, Test sur l'objet et le contenu)

Présentation du test A/B

Le test A/B est une fonctionnalité qui vous permet de **tester deux versions d'email différentes** auprès d'un échantillon de votre cible, puis de lancer votre campagne e-mail officiellement (soit n heure(s) suite au test, soit le lendemain même heure que le test), avec la version d'email ayant enregistré **la meilleure performance** lors du test.

Donc :

- **1ère étape** - l'email est envoyé avec la version A à un groupe test de votre cible et avec la version B à un autre groupe test de votre cible, de même taille *.
- **2è étape** - l'email est diffusé quelques heures plus tard au reste de votre cible avec la version qui s'est révélée être la plus efficace au moment du test.

** Les envois de la version A et les envois de la version B se font en alternance afin d'avoir le résultat le plus objectif possible (plutôt que d'envoyer tous les A d'abord puis tous les B ensuite).*

Intérêt d'un test A/B

L'intérêt d'un test A/B est de **définir**, entre **deux versions d'e-mail**, celle qui **performe le mieux** auprès de votre cible.

Le but global étant que vos campagnes email obtiennent de **meilleures performances** (notamment en termes d'ouvertures et clics).

Les 3 types de test A/B à votre disposition

1 Le test sur l'objet

Vous choisissez, pour votre campagne e-mail, deux objets + preheaders à tester.

Le contenu de l'e-mail sera le même pour les 2 versions.

→ La version gagnante sera déterminée par le **taux d'ouverture** le plus élevé.

2 Le test sur le contenu

Vous définissez, pour le corps de votre campagne e-mail, deux contenus différents à tester.

L'objet et le préheader seront les mêmes pour les 2 versions.

→ La version gagnante sera déterminée par le **taux de clic** le plus élevé.

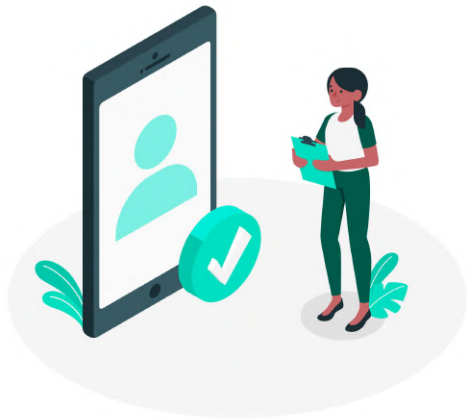
3 Le test sur l'objet et le contenu

Vous choisissez, pour votre campagne e-mail, deux objets + preheaders à tester.

Et vous définissez, pour le corps de votre campagne email, deux contenus différents à tester.

→ La version gagnante sera déterminée par le **taux d'ouverture** le plus élevé.





02

Mon premier test A/B

Créer une campagne e-mail, paramétrer le test A/B, tester la campagne, envoyer le test A/B ou programmer son envoi, consulter les statistiques de ma campagne

Créer une campagne e-mail

Pour cela, suivez la procédure classique (vous référer au guide utilisateur dédié si besoin) :

- remplir les informations de base de la campagne
- travailler son contenu
- indiquer la cible
- et éventuellement, si utilisé, le tracking

Pour mettre en place le test A/B, rendez-vous dans l'onglet « Test A/B » de votre campagne :



 **NOTE :** Si vous ne remplissez rien dans cet onglet, alors votre campagne fera l'objet d'un envoi classique, sans test A/B.

Activer le test A/B

Nous vous récapitulons tout d'abord le fonctionnement des campagnes de tests A/B.

Comment fonctionnent les campagnes de test A/B ?

Choisissez deux objets + preheaders à tester. La moitié des destinataires du groupe test recevra la version A et l'autre moitié la version B. La version gagnante sera envoyée au reste des destinataires de votre campagne (soit à la suite du test, soit le lendemain la même heure).

- **Test sur l'objet** : La version gagnante sera déterminée par le **taux d'ouverture** le plus élevé
- **Test sur le contenu** : La version gagnante sera déterminée par le **taux de clics** le plus élevé
- **Test sur l'objet et le contenu** : La version gagnante sera déterminée par le **taux d'ouverture** le plus élevé

Ainsi, vous envoyez la meilleure version de votre campagne au plus grand nombre de destinataires.

Chaque groupe de test doit contenir au minimum 500 destinataires. Pour obtenir des résultats de test significatifs, nous vous conseillons d'inclure au moins 5 000 destinataires dans chaque groupe de test.

En-dessous, sélectionnez dans la liste déroulante le mode de test A/B souhaité :



Configuration de l'échantillon

Procédez aux réglages de votre test A/B :

- Définissez la taille de l'échantillon : 10% (taille recommandée), 25%, 50% *
- Indiquez l'heure d'envoi de la campagne finale : 1, 2, 3, 10 ou 24 heures après le test.

The screenshot shows a configuration window titled "Configuration". It contains two main settings:

- Taille de l'échantillon:** A dropdown menu currently set to "10%". Below the dropdown is a horizontal bar representing the distribution: "Version A (10%)" in blue, "Version B (10%)" in orange, and "Envoi final (80%)" in red.
- Envoi de la version finale:** A dropdown menu currently set to "1 heure après le test".

* Ayez bien en tête que pour être efficace, chaque groupe de test doit se composer d'au moins 5000 destinataires (→ test auprès de 10 000 personnes au total). Et que pour qu'un test A/B soit accepté par l'application, il faut au minimum 500 personnes pour chaque échantillon. Si votre échantillon est trop faible, Helium Connect affichera un message d'alerte en vous spécifiant que seule la version A sera envoyée à tous les destinataires. Cette remarque ne vaut pas pour le test 50/50, puisqu'il n'y a pas d'envoi final mais 2 versions qui représentent en tout 100% des destinataires.

Test A/B sur l'objet

- La **version A** va être remplie automatiquement, avec l'objet et le préheader que vous aurez au préalable renseignés dans l'onglet « Informations de base ».
- Remplissez ensuite la **version B** : objet + préheader.
- Cliquez sur Enregistrer

Informations de base Contenu Destinataires Programmation Profil Test A/B Tracking

Informations de base

Nom * Informations - campagnes avec test A/B

Nom de l'expéditeur Net Hélium

Expéditeur contact@net-helium.fr

Adresse pour les réponses (reply-to)

Objet du mail Intéressé par des campagnes avec test A/B ?

Pré-header Testez l'efficacité de deux objets d'emails différents

Enregistrer

Version A

Objet du mail Intéressé par des campagnes avec test A/B ?

Pré-header Testez l'efficacité de deux objets d'emails différents

Version B

Objet du mail Les tests A/B sont disponibles sur Hélium Connect !

Pré-header Améliorez le taux d'ouverture de vos campagnes

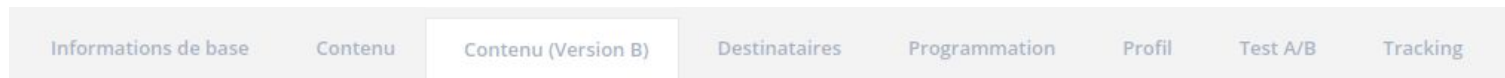
Enregistrer



Rappel : la version gagnante sera déterminée par le **taux d'ouverture** le plus élevé.

Test A/B sur le contenu

Un onglet supplémentaire, « Contenu (Version B) », apparaît :



- Cet onglet reprend automatiquement le contenu que vous avez créé dans l'onglet « Contenu ». A votre charge de le modifier (en changeant l'ordre des étages, en insérant de nouveaux éléments, etc.).
- Procédez ensuite au réglage de votre test A/B, comme vu au point 2.2.1 (taille de l'échantillon, heure d'envoi de la campagne finale, case Activer le test).
- Cliquez sur Valider.



Rappel : la version gagnante sera déterminée par le **taux de clic** le plus élevé. L'option sera présente dans l'éditeur Drag & Drop prochainement

Test A/B sur l'objet et le contenu

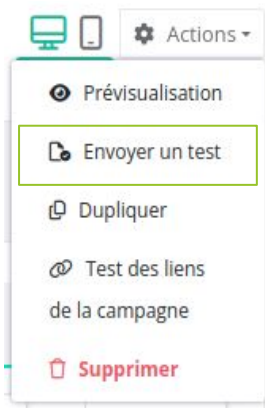
- Procédez aux réglages de votre test A/B, comme vu dans la [configuration de l'échantillon](#) (taille de l'échantillon, heure d'envoi de la campagne finale, case Activer le test).
- Remplissez la version B d'objet + préheader (cf : [Test sur l'objet](#)).
- Remplissez le contenu B de votre e-mail (cf : [Test sur le contenu](#)).
- Cliquez sur Valider.



Rappel : la version gagnante sera déterminée par le **taux d'ouverture** le plus élevé.

Tester la campagne

Pour recevoir la campagne avec les 2 versions, cliquez sur le bouton « Actions » (en haut à droite) puis « Envoyer un test ».



L'adresse e-mail qui recevra les tests pourra vérifier les 2 versions :
[TEST VERSION A] et [TEST VERSION B] :

Net Hélium	[TEST VERSION A] Intéressé.par des campagnes avec test A/B ? - Testez l'efficacité de de
Net Hélium	[TEST VERSION B] Les tests A/B sont disponibles sur Hélium Connect ! - Améliorez le taux

Envoyer un test A/B ou programmer son envoi

Pour lancer votre test A/B :

- **soit vous cliquez sur « Envoyer »** : envoi du test A/B immédiat et de la campagne finale à l'heure définie dans l'onglet « Test A/B » (soit n heures après l'envoi du test A/B).
- **soit vous programmez son envoi (onglet « Programmation »)**, la campagne finale sera envoyée à l'heure définie dans l'onglet « Test A/B » (soit n heures après l'envoi du test A/B).

NB : Autrement dit, si vous programmez une campagne (onglet « Programmation »), vous programmez l'échantillon et non pas l'envoi du reste de la campagne, qui se fait, lui, via le choix de l'heure d'envoi de la campagne finale dans l'onglet « Test A/B ».

The screenshot shows the 'Programmation' tab selected in a navigation bar. The main content area is titled 'Programmation' and contains three input fields: 'Programmation' with a placeholder 'Programmer la date et l'heure d'envoi', 'Jour d'envoi', and 'Heure du début de l'envoi' with a time selector showing '0 h 00'.

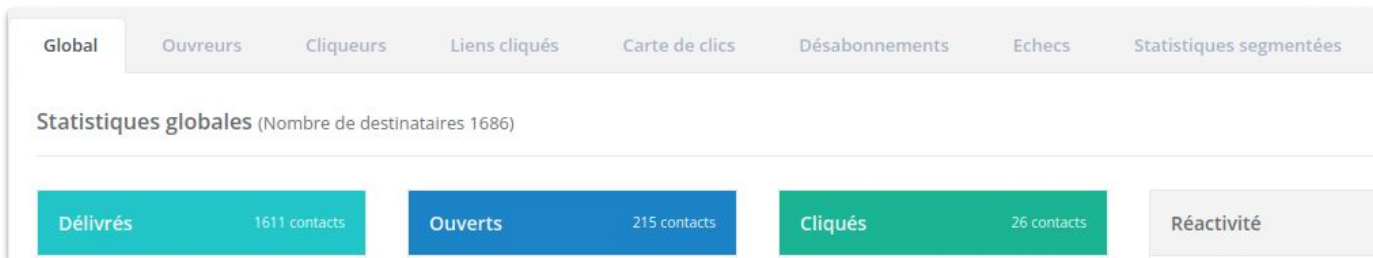


03

Consulter les statistiques

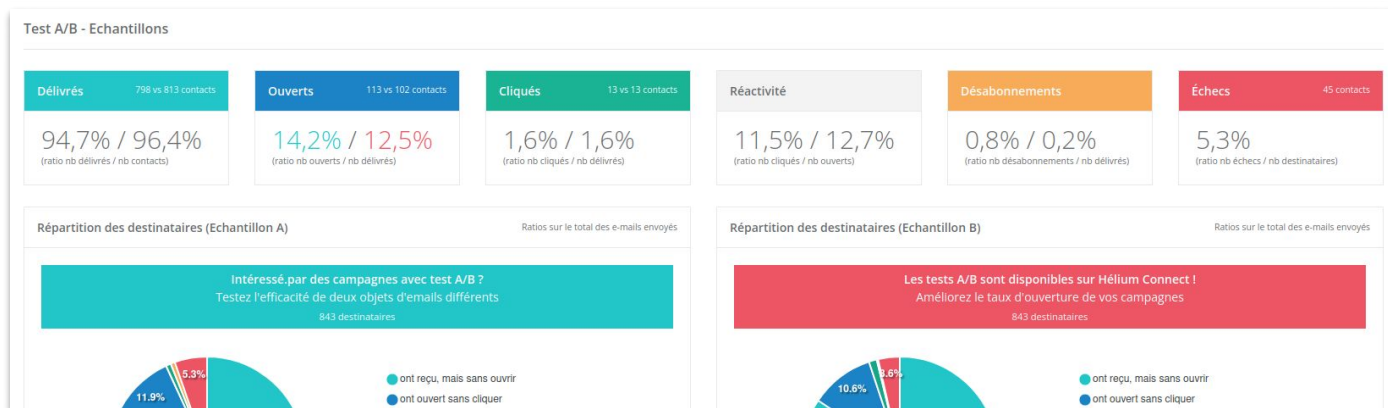
Consulter les statistiques de ma campagne

Vous pouvez consulter les statistiques globales de votre campagne de la même manière qu'une campagne classique :



Consulter les statistiques de ma campagne

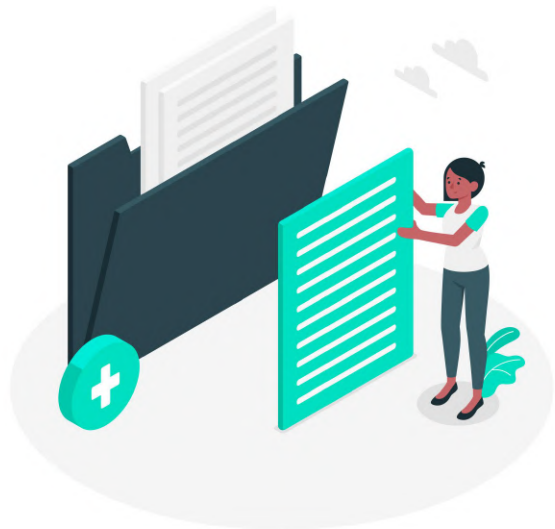
Plus bas, sont présentées les statistiques du test A/B sur l'objet :



Savoir qui a reçu quelle version

Vous pouvez également savoir qui a reçu l'échantillon et quelle version a été reçue (A ou B) en allant dans l'onglet « Ouvreurs » (cf. les 2 dernières colonnes, comme ci-dessous) :

Echantillon	Version reçue
✓	Version B
✓	Version B
✓	Version B
✓	Version A
✓	Version B
	Version A
	Version A
	Version A
	Version A



04

Besoin d'aide ?

Guides et supports

Guides

1 Consultez nos guides :

Guides accessibles en ligne à tout moment en cliquant sur le bouton orange en haut à droite d'Hélium Connect :

[cliquez ici](#)

Guide Hélium Connect



The screenshot shows the 'Guides' section of the Hélium Connect website. At the top, there's a teal header with the 'hélium connect' logo and navigation links: 'Guides plateforme', 'Pour aller plus loin...', and 'Segmentation détaillée'. Below the header, a large teal banner contains the text 'Consultez nos guides de formation à tout moment !' and a list of topics: 'Emailing / Formulaires / Test A-B / SMS / RGPD / Liste de sélection...'. The main content area is white and features a section titled 'Questions Fréquentes :'. This section includes a paragraph of text and a green button labeled 'Consultez la FAQ'. To the right of the text is an illustration of two people working at a computer. Below this, there's a section titled 'Guides plateforme' with a subtitle: 'Pour vous faciliter la maîtrise et la découverte des nouvelles fonctionnalités de la plateforme Hélium Connect, nous vous mettons à disposition nos guides de formation mis à jour régulièrement.' At the bottom, there are three cards: 'Email' (Elaborez des campagnes sur mesure pour augmenter vos ventes et captiver votre audience.), 'Formulaire' (Développez et dynamisez votre liste de contacts avec des formulaires personnalisés, simples à intégrer.), and 'Landing page' (Boostez votre trafic et générez des prospects grâce à des modèles de page préconçus.). Each card has a right-pointing arrow.

hélium connect

Guides plateforme Pour aller plus loin... Segmentation détaillée

Consultez nos guides de formation à tout moment !

Emailing / Formulaires / Test A-B / SMS / RGPD / Liste de sélection...

Questions Fréquentes :

Nous espérons que cette section vous sera utile et vous permettra de maximiser les avantages offerts par Hélium Connect. Si vous ne trouvez pas la réponse à votre question ici, n'hésitez pas à contacter notre équipe de support dédiée, toujours prête à vous assister.

Consultez la FAQ

Guides plateforme

Pour vous faciliter la maîtrise et la découverte des nouvelles fonctionnalités de la plateforme Hélium Connect, nous vous mettons à disposition nos guides de formation mis à jour régulièrement.

Email
Elaborez des campagnes sur mesure pour augmenter vos ventes et captiver votre audience. ➔

Formulaire
Développez et dynamisez votre liste de contacts avec des formulaires personnalisés, simples à intégrer. ➔

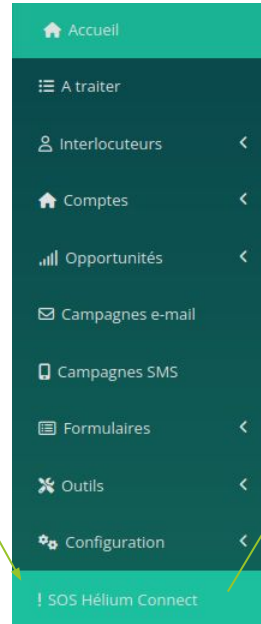
Landing page
Boostez votre trafic et générez des prospects grâce à des modèles de page préconçus. ➔

Support

2 Contactez le support

1

Cliquez sur "SOS Hélium Connect" pour accéder au formulaire d'aide

A screenshot of the SOS Hélium Connect support form. At the top, there's an illustration of two people with question marks above their heads. Below this, the text "SOS Hélium Connect :" is followed by three numbered steps: 1. "Avez-vous vérifié si l'information était présente dans nos guides en cliquant ici ?"; 2. "Si vous ne trouvez pas les informations dans les guides, remplissez ce formulaire. Pour un traitement plus rapide des anomalies, pensez à nous préciser un maximum d'informations utiles pour nous aider à reproduire le problème."; 3. "Pour toute demande urgente dans le cadre du support, téléphonez au : 02 30 21 18 85". The form fields include: "Votre demande concerne : *" (dropdown), "Sur quel sujet *" (dropdown), "Que pouvons-nous faire pour vous ? *" (text area), "Joindre une copie d'écran si besoin (2 Mo maximum)" (file upload area with "Browse..." button and "No files selected." text), "Votre téléphone" (text field), and "Interlocuteur habituel ?" (dropdown). An "Envoyer" button is at the bottom right. A note at the bottom left says "*Champs obligatoires".

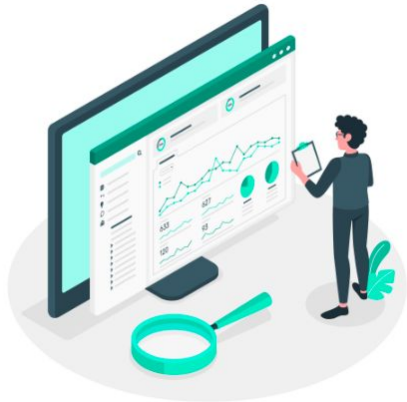
2

Pour toute demande urgente, contactez le support au :
02 30 21 18 85

Formations

3 Découvrir toutes nos formations :

[cliquez ici](#)



Les formations

Sur la plateforme CRM marketing Hélium Connect

Prendre en main Hélium Connect - niveau 1	+
Qualifier et nettoyer sa base de données - Hélium Connect	+
Créer des formulaires avancés	+
Réaliser des campagnes e-mails/SMS avancées	+

Les formations

En marketing relationnel

Introduction au Marketing Automation	+
Marketing Automation : définir mes 1ers scénarios	+
Marketing Relationnel : définir ma segmentation marketing	+
Définir mes tableaux de bord et KPI essentiels	+
Marketing digital et RGPD	+
Développer mes ventes E-shop en BtoC	+
Transformer plus de prospects en clients	+



Autres ressources pour optimiser votre marketing relationnel

4 Guides et ressources à télécharger :

[cliquez ici](#)

Nos e-books marketing relationnel & CRM

Découvrez nos e-books sur le marketing relationnel pour des conseils et pratiques efficaces !

Vous souhaitez optimiser votre stratégie CRM & marketing relationnel ?
Plongez dans nos ressources pour découvrir nos meilleures recommandations. Le marketing relationnel n'aura plus de secrets pour vous. Explorez nos dossiers dès maintenant et boostez votre stratégie marketing relationnel !

 STRATÉGIE DIGITALE Les 10 incontournables pour une stratégie digitale qui cartonne En savoir plus	 COLLECTE 48 bonnes idées de formulaires En savoir plus	 DATA - RGPD Les actions clés pour une base de données de qualité et un ROI préservé, dans le respect du RGPD En savoir plus
 FIDÉLISATION Mesurer la satisfaction de vos clients En savoir plus	 EMAILING Comment concevoir des emailings efficaces En savoir plus	 MARKETING RELATIONNEL Regards Croisés : 5 experts vous partagent leurs secrets En savoir plus

5 Cas clients et articles :

[cliquez ici](#)

 Magalli EXEMPLE D'UNE STRATÉGIE CRM MARKETING ET LEAD NURTURING RÉUSSIE En savoir plus	 macoretz COMMENT LE LEAD NURTURING AMÉLIORE LES PERFORMANCES COMMERCIALES DE MACORETZ ? En savoir plus	 SAINT JAMES CRÉER SON NOUVEAU SERVICE DE RÉPARATION DE VÊTEMENTS GRÂCE À UN FORMULAIRE DE COLLECTE ET AU CRM En savoir plus
 Carsat Pays de la Loire AMÉLIORER L'EXPÉRIENCE CLIENT SUR UN SALON GRÂCE AU DIGITAL ET À L'AUTOMATISATION En savoir plus	 rescue. RESCUE : UN PROJET STORTOC AVEC UNE FORTE DIMENSION RSE En savoir plus	 freelance PARIS UNE MÉCANIQUE DE JEU POUR GÉNÉRER DU TRAFIC EN POINT DE VENTE En savoir plus
 Cœur de Jaures CRÉER UN JEU PERMANENT POUR FAIRE CONNAÎTRE SES POINTS DE VENTE ET ACTUALITÉS En savoir plus	 TAHE CONCOURS CRÉATIF : COMMUNIQUER EN IMPLIQUANT LES INTERNAUTES En savoir plus	 CYBEL EXTENSION Créateur d'espaces COMMENT ORGANISER UNE GESTION CENTRALISÉE DES LEADS ? En savoir plus
 GRDF Gaz Réseau Distribution France COMMENT GÉRER LES INSCRIPTIONS À DES VISITES D'ENTREPRISES ? En savoir plus	 Promodis CRÉER UN FORMULAIRE EFFICACE : CAS CLIENT En savoir plus	 Promodis QUEL JEU ORGANISER POUR BOOSTER VOTRE BOUTIQUE EN LIGNE ? En savoir plus

Restez informé(e) !

S'inscrire à notre newsletter

Recevez notre newsletter dans laquelle vous pourrez découvrir des projets de marketing relationnel menés par des entreprises BtoB et BtoC de tout secteur d'activité.

Vous bénéficierez également de ressources (articles, e-books...) pour améliorer votre expérience client et développez vos ventes.

JE M'ABONNE

* Champs obligatoires

En vous inscrivant à la Newsletter de Net Hélium, vous acceptez que les informations recueillies soient exclusivement traitées pour faire suite à votre demande d'inscription. Vous pourrez vous désabonner à tout moment via le lien de désabonnement présent dans chaque newsletter. Afin d'en connaître plus nos traitements et vos droits, rendez-vous sur la [politique de protection des données](#).

[Inscrivez-vous à notre newsletter](#)