

OPTIMISER VOS CAMPAGNES D'EMAIL MARKETING ET DE NEWSLETTER

2 jours (14 heures en présentiel ou 14 heures à distance en classe virtuelle)

Objectifs pédagogiques

Cette formation vous permet d'identifier les enjeux de vos campagnes e-mailing, d'en mesurer et analyser les résultats et d'appliquer les bonnes pratiques de conception afin de déployer des campagnes d'Automation Marketing.

Population visée

Toutes personnes souhaitant créer des campagnes d'e-mailing dynamiques et performantes.

Pré-requis

Etre à l'aise avec l'utilisation d'Internet et son environnement informatique.

Procédures de positionnement et d'évaluation des acquis à l'entrée de la prestation

Audit téléphonique d'un conseil-formation pour s'assurer des pré-requis et des besoins de l'apprenant, pouvant être complété d'un audit de niveau, soumis à l'analyse du formateur-référent.

Méthodes pédagogiques

8 participants maximum, un poste par stagiaire et un support de cours est envoyé en fin de stage (vidéos tutorielles et/ou support spécifique). La formation est constituée d'apports théoriques, de démonstrations et de mises en pratique basées sur des exercices applicatifs et/ou ateliers.

Formateur

Formateur expérimenté spécialiste des logiciels du Web.

Modalités de validation des acquis

Évaluation continue via des exercices applicatifs et/ou des ateliers de mise en pratique.
Évaluation en fin de stage par la complétion d'un questionnaire et/ou d'une certification officielle issue du Répertoire Spécifique.
Émargement quotidien d'une feuille de présence (en présentiel ou en ligne).
Complétion par le formateur/la formatrice d'un suivi d'acquisition des objectifs pédagogiques.
Remise d'une attestation individuelle de réalisation.

Contenu

Définir sa stratégie d'Email Marketing : Acquérir, Fidéliser et Transformer

- Quels sont les objectifs prioritaires à se fixer ?
- Information éditoriale versus information commerciale
- Comment augmenter le nombre d'abonnés à sa Newsletter
- Comment collecter des Leads qualifiés pour enrichir sa base de données
- Quelle fréquence d'envoi et avec quels outils pour limiter le spamming ?
- Interopérabilité avec votre Système d'information (CRM, CMS...)

Concevoir et fabriquer une Newsletter professionnelle

- Les bonnes pratiques de l'UI design
- Comment bien choisir un Template responsable design
- Email de fidélisation : les bonnes pratiques éditoriales
- Email transactionnel : les règles d'or de la conversion
- Email de prospection : qualifier et segmenter votre BDD
- Les obligations légales liées à la CNIL

Atelier pratique : Découvrez les fonctionnalités de Mailchimp et Sendinblue et fabriquer une Newsletter performante

Mettre en place un scénario d'Automation Marketing

- Définir un workflow cohérent avec les besoins de vos clients
- Pratiquer le Content et le Lead scoring
- Découvrez le smarketing : la rencontre de deux métiers
- Établir des Triggers Marketing efficaces
- La Data au service de la performance et de l'automatisation
- Comment utiliser les SMS et les Chatbox comme support complémentaire ?

Mesurer et surtout analyser les performances

- Quels sont les KPI's principaux à suivre ?
- Comment suivre les conversions issus des campagnes d'Email ?
- Comprendre la notion de délivrabilité : hard bounce et soft bounce
- Connaître les bons taux d'ouverture et de clic pour bien se situer ?
- Google Analytics et les outils AdCentric

Atelier pratique : Etablir un workflow d'Automation Marketing et savoir l'optimiser