Emailing et Newsletter

Format :
Présentiel et/ou Distanciel

Durée :
2 jours / 14 h

Référence :
COM-EMA-0237

Public :
Toute personne en charge de la communication de son entreprise.

Personnes en situation de handicap :
Vous êtes en situation de handicap et vous souhaitez faire une formation ?
Merci de bien vouloir nous contacter en amont afin d'étudier ensemble vos besoins et les solutions les plus adaptées.

Objectifs de développement des compétences :
Permettre à l'entreprise de mettre en oeuvre des campagnes d'emailing et de Newsletters plus pertinentes et plus rentables.

Pré-requis :
Avoir une utilisation professionnelle d'Internet et la pratique d'outils de mise en page web.

Méthodes Pédagogiques mobilisées :
Les prestations de formation sont assurées par des formateurs professionnels qui utilisent des moyens pédagogiques adaptés.
Dans le cadre de session intra entreprise, possibilité de travailler sur vos projets afin de répondre à vos besoins spécifiques.
Supports de cours pédagogiques imprimés et/ou numérisés.

Répartition du temps (environ) :
Théorique 45%, Pratique 55%

Modalités d'évaluation :
Questionnaire d'auto-positionnement:
Un questionnaire d'auto-positionnement est adressé aux stagiaires en amont de la formation afin de l'adapter aux besoins et attentes des participants.

Évaluation à chaud par le biais de travaux pratiques.

- Exercices, tests d'évaluations (QUIZZ ou QCM ...).

Moyens techniques mobilisés :

Salle(s) de cours équipée(s) des moyens audiovisuels avec le matériel adapté à la formation (si besoin, ordinateur par stagiaire).

Modalité et délai d'accès à la formation :

Sur inscription.
UNIVERS FORMATION s'engage à prendre en charge votre demande sous un délai de 48h et à proposer des dates d'entrée en formation sous un délai de 15 jours, en fonction de vos disponibilités et de celles du formateur pressenti.
Votre rapidité de réponse sur toutes les questions administratives et questionnaires de positionnement permettra d'accélérer le démarrage de votre formation.

Tarif :

Nous contacter pour devis personnalisés.

Programme de la formation

1. Mettre en place sa stratégie emailing

- Déterminer ses objectifs et ses indicateurs commerciaux
- Identifier les campagnes présentes sur le marché
- Faire une analyse concurrentielle
- Mettre en place son plan d'action de communication

2. Mettre en place son fichier de contacts

- Collecter et consolider les fichiers de l'entreprise
- Segmenter ses cibles pour mieux les connaitre
- Envisager d'élargir ses cibles en louant des fichiers
- Détecter des opportunités de co-registration

3. Créer des messages promotionnels ciblés

- Déterminer l'offre commerciale
- Créer et mettre en page un message optimisé pour sa campagne
- Libeller un objet de message motivant en évitant les "spam words"
- Trouver une accroche commerciale
- Symboliser son message par un visuel
- Positionner son "Call to action"
- Adapter la page d'atterrissage du me message pour améliorer le taux de transformation (la Landing page)

4. Mettre en place et optimiser sa campagne de emailing

- Choisir une plateforme de emailing professionnelle
- Intégrer ses contenus et se fichiers sur la plateforme
- Préparer la campagne en positionnant son timing
- Tester la délivrabilité de ses envoi
- Programmer et suivre les envois
- Récolter les données liés aux indicateurs commerciaux
- Analyser la performance de ses campagnes
- Adapter sa stratégie : ciblage - messages - phasage

5. Enrichir sa stratégie emailing par une Newsletter

- Positionner la Newsletter dans sa démarche « cross-canal »
- Fixer une ligne éditoriale adaptée à ses publics
- Transformer ses campagnes en outil de relation clients

Nous contacter :

UNIVERS FORMATION : 05 24 61 30 79

Version mise à jour le 25/11/2020