

Réussir ses emailings et ses newsletters

1 jour
7 heures

log-007.pdf



loging-formation.com

Objectifs

Apprendre à réaliser un emailing Comprendre la notion de délivrabilité Identifier les indicateurs de performance et savoir les mesurer Exploiter un fichier contact : l'importer, le qualifier, le nettoyer et le mettre à jour

Participants

Tout professionnel souhaitant mettre en oeuvre une campagne d'emailing et/ou une newsletter

Prérequis

Être à l'aise avec un ordinateur, la navigation Internet et la gestion d'emails

Pédagogie

La pédagogie est basée sur le principe de la dynamique de groupe avec alternance d'apports théoriques, de phases de réflexion collectives et individuelles, d'exercices, d'études de cas et de mises en situations observées. Formation / Action participative et interactive : les participants sont acteurs de leur formation notamment lors des mises en situation car ils s'appuient sur leurs connaissances, les expériences et mettront en oeuvre les nouveaux outils présentés au cours de la session.

Profil de l'intervenant

Consultant-formateur expert sur cette thématique. Suivi des compétences techniques et pédagogiques assurée par nos services.

Moyens techniques

Encadrement complet des stagiaires durant la formation. Espace d'accueil, configuration technique des salles et matériel pédagogique dédié pour les formations en centre. Remise d'une documentation pédagogique papier ou numérique à échéance de la formation.

Méthodes d'évaluation des acquis

Exercices individuels et collectifs durant la formation. Evaluation des acquis et attestation de fin de stage adressés avec la facture.

Programme

Email et emailing

Les règles de base de la relation clients,

Avantages et limites,

Comprendre le comportement des internautes face à l'email marketing,

Les différents usages,

Le fichier client et son utilisation

Les impératifs et règles à respecter : la LCEN et la Loi Informatique et Libertés, déclarer son fichier à la CNIL

L'envoi d'un e-mailing et d'une newsletter

Réussir ses emailings et ses newsletters

1 jour
7 heures

log-007.pdf



loging-formation.com

Les différents types de lettres d'information selon ses objectifs

Nature

Contenu

L'ergonomie et le graphisme des messages

La cible

La fréquence

La stratégie de diffusion

La promotion

Les facteurs clés de réussite d'une campagne

Personnaliser les messages et suivre les retours

Le fichier client

les règles à respecter

la qualification des contacts

favoriser les inscriptions

les indicateurs clés pour mesurer la performance

l'analyse comportementale

les règles sur la délivrabilité (NPAI, inactifs, spam...)

mesurer l'impact d'une campagne à travers l'audience du son site web

Exercices pratiques avec MailChimp