



CRÉER DES CAMPAGNES D'EMAILING EFFICACES

Dernière mise à jour le 20/06/2023.

OBJECTIF

Concevoir et mettre en œuvre des campagnes d'emailing efficaces pour atteindre les objectifs marketing définis.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

- Élaborer une stratégie d'emailing alignée avec les objectifs de l'entreprise.
- Sélectionner et gérer les listes de diffusion pour maximiser la portée des campagnes.
- Rédiger et structurer des emails engageants pour inciter à l'action.
- Utiliser et maîtriser les plateformes d'emailing pour faciliter la gestion des campagnes.
- Analyser les performances des campagnes et ajuster les actions en conséquence.

PUBLIC CONCERNÉ

Professionnels du marketing, commerciaux et chefs d'entreprise souhaitant optimiser leurs campagnes d'emailing.

MODALITÉS D'ACCÈS

Sur inscription ou demande de devis, réalisation sous 2 à 4 semaines.

MODALITÉS DE DÉROULEMENT DE L'ACTION DE FORMATION

Formation individuelle ou en groupe dans vos locaux ou à distance en visio-conférence.

Tarif

[NOUS CONSULTER](#)

Réf.

PRO-000042

Contact

0750031226
contact@formaestro.fr
www.formaestro.fr

PRÉ-REQUIS

- Aucun

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Si vous êtes en situation de handicap, merci de bien vouloir nous contacter au préalable afin que nous puissions définir ensemble les modalités nous permettant de vous former dans les meilleures conditions.

MÉTHODES ET MOYENS MOBILISÉS

Alternance d'apports théoriques et mises en situation pratiques.



Niveau

Sans niveau de qualification



Modalité

Présentiel



Effectif par session

1 mini > 10 maxi



Durée

14 heures / 2 jour(s)



PROGRAMME

Introduction aux campagnes d'emailing

- Définition et objectifs
- Importance de l'emailing dans le marketing digital
- Cadre légal et bonnes pratiques (RGPD, consentement, etc.)

Conception d'une stratégie d'emailing

- Définition des objectifs de la campagne
- Identification de la cible et segmentation
- Choix des indicateurs de performance clés (KPI)

Création de listes de diffusion et gestion des contacts

- Sources et méthodes de collecte des contacts
- Gestion des désabonnements et listes noires
- Nettoyage et maintenance des listes

Rédaction et conception de l'email

- Les différents types d'emails (promotionnel, transactionnel, etc.)
- Rédaction d'un objet accrocheur et pertinent
- Structure et contenu de l'email (texte, images, call-to-action)
- Personnalisation et scénarios automatisés (trigger emails)

Choix et utilisation d'une plateforme d'emailing

- Critères de sélection d'une plateforme
- Présentation des principales plateformes (Mailchimp, Sendinblue, etc.)
- Fonctionnalités et avantages de l'utilisation d'une plateforme

Optimisation des campagnes d'emailing

- Tests A/B pour améliorer les performances
- Optimisation pour les mobiles et les différents clients de messagerie
- Respect des bonnes pratiques pour éviter les spams et assurer la délivrabilité

Analyse des résultats et ajustements

- Mesure des indicateurs de performance clés (KPI)
- Analyse des données et identification des axes d'amélioration
- Ajustements et plan d'action pour les prochaines campagnes



INTERVENANT(S)

Formateur consultant expert dans son domaine.

ÉVALUATION

Auto-évaluation et/ou QCM pour évaluation des connaissances avant entrée en formation et évaluation des acquis en cours ou en fin de formation.

ATTRIBUTION FINALE

Attestation des acquis / Certificat de Réalisation