

Réussir ses campagnes d'emailing

Programme

Introduction et positionnement initial

1. L'email marketing dans le mix de communication de la marque

- Usages de l'emailing par les utilisateurs et chiffres-clés
- La chaîne de valeur de l'email marketing
- Les 3 familles et objectifs de l'emailing

2. Générer des leads : cadre légal et bonnes pratiques

- Comment générer des contacts et entretenir sa base de données ?
- RGPD et email marketing : comment recueillir le consentement, respecter le cadre légal et l'utilisateur

3. Bâtir une stratégie relationnelle par email

- Mettre en place ses objectifs et KPI
- Atelier** « Brainstorm en ligne » : contenus emailing Vs objectifs business
- Méthodologie de création de contenus pour l'emailing
- Ecrire pour l'emailing : titres accrocheurs, techniques de rédaction
- Atelier** : sélection de contenus pertinents pour une newsletter
- Mettre en place son calendrier éditorial

4. Créer ses visuels et ses campagnes emailing

- Optimiser ses taux d'ouverture
- Les storyboards types : construire, mettre en forme ses blocs de contenu
- Responsive design
- Call To Action : comment générer l'engagement ?
- Checklist d'une campagne

DURÉE

1 jour / 7 heures - 9h00 / 17h45

TARIF

1 190 euros HT

INTERVENANT

Matthieu RAIFFE, CEO - HOOTCOM

DATES

Consultez les dates sur media-institute.com

- Le dashboard de suivi de ses performances
- Atelier** : prise en main d'un email builder (mailchimp), et montage de la campagne

5. Générer des nouveaux client grâce à l'email d'acquisition

- Email d'acquisition et cadre légal
- Qu'attendre comme résultats ?
- La location de bases de données
- Les principaux acteurs marchés
- Facteurs-clés de succès pour ses opérations d'acquisition par email
- Analyser ses opérations d'acquisition

6. Pour aller plus loin

- Réveiller les inactifs : bâtir et automatiser des programmes spécifiques
- Introduction à l'email automation : définition, outils, principaux scénarios
- Techniques de cold email B2B : du scrapping aux scénarios

Conclusion et évaluation individuelle

DESCRIPTION

Une formation opérationnelle d'une journée pour bâtir avec succès votre stratégie email marketing

COMPÉTENCES VISÉES

- Maîtriser les Do's & Don't pour des opérations de fidélisation et d'acquisition performantes
- Rédiger des contenus percutants
- Mesurer et optimiser vos performances

PRÉ-REQUIS ET PUBLIC

Tous publics communication et marketing

PÉDAGOGIE ET ÉVALUATION DES COMPÉTENCES

Présentation, Atelier, Quiz

✓ SUR PLACE OU À DISTANCE



Photo par Jiraraj Praditcharoenkul sur Shutterstock