



# Formation complète Arenamatrix (courte durée)

## Objectifs de la formation et compétences visées

Arenamatrix est une entreprise spécialisée dans la gestion de la donnée et l'accompagnement marketing des entreprises du secteur culturel.

Cette formation personnalisée vise à former les stagiaires sur les sujets du marketing digital dans une perspective de fidélisation des publics existants et de développement de nouveaux publics.

Cette formation a plus précisément pour sujets :

- Segmentation de l'audience
- Analyse des ventes
- Conception d'emailings efficaces et bonnes pratiques relevant d'une stratégie emailing pertinente

À l'issue de cette formation sur mesure et adaptée au contexte de la structure, les stagiaires auront assimilé les principes suivants, en lien avec l'utilisation de l'outil Arenamatrix.

- Se familiariser avec les différents outils d'analyse Arenamatrix
- Savoir rechercher l'information souhaitée en quelques clics
- Savoir importer manuellement une base de données
- Analyser ses ventes et piloter sa billetterie
- Concevoir des emailings plus pertinents, ciblés et efficaces,
- Maîtriser les règles et les bonnes pratiques de l'emailing (RGPD, délivrabilité...),
- Définir des approches personnalisées pour les publics spécifiques,



À l'issue de cette formation, le participant sera capable de mettre en œuvre les compétences suivantes:

- Compétence d'analyse: le participant sera capable de recueillir des données avec les différents outils d'analyse Arenamatrix et d'analyser ces données pour structurer la démarche d'apprendre et cibler son public.
- Compétences techniques: le participant sera capable d'appliquer les principes de recherche de l'information souhaitée en quelques clics

**Formateur·rice(s) :**

## Objectifs visés

- Se familiariser avec les différents outils d'analyse Arenamatrix
- Savoir rechercher l'information souhaitée en quelques clics
- Savoir importer manuellement une base de données
- Analyser ses ventes et piloter sa billetterie
- Concevoir des emailings plus pertinents, ciblés et efficaces
- Maîtriser les règles et les bonnes pratiques de l'emailing (RGPD, délivrabilité...)
- Définir des approches personnalisées pour les publics spécifiques

## Méthode d'évaluation

- Quiz

## Déroulé pédagogique

### Journée 1

- Formation



## Informations complémentaires

**Durée :** 8 heures de formation sur 1 jour

**Pré-requis :**

**Public concerné :** Tout salarié exerçant des fonctions ou missions commerciales et de marketing au sein de son entreprise.