Formation complète Arenametrix (longue durée)

Arenametrix 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
- Gestion des consentements
- Conception de scénarios de marketing automatisé

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 Arenametrix.

- Se familiariser avec les différents outils d'analyse Arenametrix
- Savoir rechercher l'information souhaitée en quelques clics
- Maîtriser la segmentation de la base de données et la création de cibles
- Réaliser des modifications de la base de données
- 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…),
- Concevoir à l'avance un planning de communications digitales,
- Définir des approches personnalisées pour les publics spécifiques,

TECH'4'TEAM — Société par actions simplifiée (SAS)
Tél : 0142814185 – Mail : compta@arenametrix.com
157 boulevard Macdonald — 75019 Paris France
SIRET : 79406249700027 — Numéro de TVA : FR05794062497
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°11755925675 auprès du préfet de région de la région Île-de-France
Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

- Utiliser avec expertise l’outil de “Gestion de campagnes” Arenametrix
- Savoir créer des campagnes emailing de marketing automation
- Savoir automatiser des campagnes et des processus

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 Arenametrix 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
- Compétences de pilotage pour la mise en œuvre d’action d’amélioration: le participant sera capable de choisir et de mettre en œuvre les actions d’amélioration nécessaires pour piloter la réussite du projet de segmentation de la base de données et la création de cibles, ainsi que la réalisation des modifications de la base de données.
- Compétences de pilotage pour la mise en œuvre de campagnes marketing automatisées : le participant sera capable de choisir et de mettre en œuvre les actions nécessaires pour piloter des campagnes automatisées de marketing à destination des publics cibles

Formateur·rice(s) :

Objectifs visés

- Se familiariser avec les différents outils d’analyse Arenametrix
- Savoir rechercher l’information souhaitée en quelques clics
- Maîtriser la segmentation de la base de données et la création de cibles
- Réaliser des modifications de la base de données
- 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…)

Méthodes d'évaluation

- Quiz
- Cas pratique

• Concevoir à l’avance un planning de communications digitales • Définir des approches personnalisées pour les publics spécifiques • Utiliser avec expertise l’outil de “Gestion de campagnes” Arenametrix • Savoir créer des campagnes emailing de marketing automation • Savoir automatiser des campagnes et des processus	

Déroulé pédagogique

Journée 1

-

Journée 2

-

Journée 3

-

Journée 4

-

Informations complémentaires

Durée : 32 heures de formation sur 4 jours

Pré-requis :

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