Délivrabilité email

Cette formation permet aux participants de comprendre les bases de la délivrabilité et les raisons pour lesquelles certains emails arrivent dans la boite de réception, dans les dossiers promotionnels ou indésirables. Elle vous apprend à détecter et résoudre vos problèmes de délivrabilité, tout en fournissant les clés pour suivre et surveiller votre réputation d'expéditeur.

Cette formation est donnée par Jonathan Loriaux.

Formateur·rice(s) :

- Anaïs Loriaux

Objectifs visés

- Connaître les bases de la délivrabilité.
- Anticiper les aspects techniques et marketing permettant d’obtenir une délivrabilité email maîtrisée.
- Identifier un problème de paramétrage sur son environnement de routage.
- Optimiser sa stratégie de routage.
- Mesurer les performances de ses campagnes.
- Comprendre les spécificités des différents filtres anti-spam mis en place par les webmails et FAI.
- Suivre et monitorer la délivrabilité de ses campagnes emailing.
- Savoir détecter et résoudre un incident de délivrabilité.

Méthode d'évaluation

- Quiz

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Introduction : Comprendre le concept de réputation et les indicateurs de la délivrabilité
- Pause
- Pause méridienne
- Qu’est-ce qu’un incident de délivrabilité ? / Architecture technique et santé des IPs/domaines

- Pause

Journée 2

- Architecture technique et santé des IPs/domaines (suite) / Le contenu des emails et la délivrabilité
- Pause
- Pause méridienne
- La qualité de l’engagement et des données / Les spécificités des différentes messageries et communiquer avec elles / Mettre en place un plan de Warmup
- Pause

Informations complémentaires

Durée : 14 heures de formation sur 2 jours

Pré-requis :

- Les participants ont une bonne compréhension des objectifs emailing de leur entreprise. Ils ont déjà rencontré des problématiques liées à la délivrabilité, ce qui leur a permis d’en comprendre les mécaniques fondamentales. Ils maîtrisent également les principes de base de l'email marketing et sont familiers avec les outils de gestion de campagnes email. Une connaissance préalable des termes techniques liés à l'envoi d'emails (comme SMTP, DNS, ou taux de délivrabilité) est un plus, mais n'est pas obligatoire.

Public concerné : Cette formation s’adresse à l’ensemble des postes pouvant avoir une influence sur la délivrabilité des emails au sein de votre entreprise : - Responsables CRM - Chefs de projet email et eCRM - Gestionnaires de campagnes emailing et eCRM - Administrateurs réseau - IT CRM

Tarif 1 500,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI)