Réussir sa stratégie emailing

La formation en stratégie email marketing de Badsender vous offre l'opportunité de (re)découvrir tous les fondamentaux pour mener à bien des campagnes d'emailing efficaces : créer des messages performants et pertinents, maîtriser la pression commerciale, segmenter et personnaliser efficacement vos emails, analyser les statistiques de campagnes, ainsi que mettre en place les triggers et scénarios de marketing automation pour renforcer la dimension relationnelle avec vos contacts.

Cette formation est animée par Marion Duchatelet.

Formateur·rice(s) :

- Anaïs Loriaux

Objectifs visés

- Comprendre le poids de l'emailing dans une stratégie multicanale
- Maîtriser le contexte juridique de la protection des données
- Comprendre les enjeux de la délivrabilité et son impact sur les campagnes
- Maîtriser les aspects techniques du routage d'emails
- Savoir rédiger un emailing efficace
- Connaître les bonnes pratiques rédactionnelles
- Optimiser le taux d'ouverture et le taux de clic
- Maîtriser l'A/B Testing et les créneaux d'envoi optimaux
- Segmenter stratégiquement sa base de données
- Identifier, segmenter et réactiver les adresses inactives
- Savoir détecter et prioriser les scénarios eCRM
- Diminuer la sensation de communication de masse
- Savoir mesurer les impacts d'une pression commerciale élevée
- Maîtriser les indicateurs clés de performance
- Avoir une vue exhaustive des outils de routage et des email builders
- Comprendre l'impact carbone d'une stratégie emailing

Méthodes d'évaluation

- Quiz
- Cas pratique

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)
Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : contact@tousformateurs.fr
290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France
SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096
Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur
Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

Déroulé pédagogique

Journée 1

- Les fondamentaux de l'emailing : Introduction à l'emailing et contexte juridique
- La délivrabilité, clé de voûte de l'emailing
- Pause méridienne
- Conception et optimisation : Rédaction et conception d'emailings performants
- Optimisation et tests

Journée 2

- Stratégie et données : Gestion stratégique des données
- Construction de parcours clients
- Pause méridienne
- Mesure et outils
- Solutions techniques et impact environnemental

Informations complémentaires

Durée : 10.5 heures de formation sur 2 jours

Pré-requis :

- Connaitre les enjeux et les objectifs marketing et emailing de son entreprise.
- Être en charge ou participer à la gestion des campagnes emailing dans son entreprise.
- Disposer des accès aux outils d'emailing de son entreprise (facultatif).

Public concerné : Cette formation s'adresse à l'ensemble des postes pouvant avoir une influence sur la stratégie emailing au sein de votre entreprise : - Responsables CRM - Chefs de projet email et eCRM - Gestionnaires de campagnes emailing et eCRM - …

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