

Emailing : Tendances, délivrabilité, best practices

Programme Pédagogique Détaillé

Présentation générale

Niveau requis

Contenu

Durée

Lieu d'accueil

Modalités et délais d'accès

Tarif

Moyens pédagogiques

Moyens techniques

Moyens d'encadrement

Modalités d'évaluation

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Contact

Présentation générale :

1. Etat de lieu de l'emailing en France

- Les français et l'emailing. Quelle perception et quelles opportunités ?
- +30% d'augmentation du trafic de l'activité emailing mais aussi augmentation du phishing !
- Un durcissement des règles par les FAI
- Comment tirer son épingle du jeu dans tout ça ?

2. Un canal e-mailing qui intègre le parcours client et l'enjeu d'omnicanalité

La data et ses technologies au service de l'emailing

3. L'hygiène des données

- Nettoyer et analyser ses fichiers
- Qualité et taille de la base de données
- Enrichir sa base
- Retour sur le RGPD

4. Concevoir un emailing efficace

- Expéditeur, objet, préheader
- Quelle structure adopter, réfléchir sous forme de blocs
- Savoir rédiger un emailing, adopter le storytelling en emailing
- Débat autour du copywriting
- Les dernières tendances en emailing : illustrée par plein d'exemples inspirants !

5. Piloter la délivrabilité de vos emailing

- Comprendre le concept de réputation
- Les indicateurs de la délivrabilité
- Comment auditer et monitorer sa délivrabilité ?
- Optimiser votre identité d'expéditeur
- Le contenu des emails et la délivrabilité
- Rappel sur l'hygiène de vos données
- La spécificité des différentes messageries
- Savoir détecter et résoudre un incident de délivrabilité

6. Mesurer l'efficacité d'une campagne : les indicateurs clés de mesure

7. Focus sur l'automation & le trigger marketing

- Qu'est ce que l'automation marketing ? Comment fonctionne t-elle ?
- Connaissez-vous vos clients et prospects ? L'usage de la smart data
- Définir vos objectifs et choisir les bons indicateurs pour vos emails transactionnels
- Jusqu'où personnaliser un message et comment ? Cartographier les parcours des clients et prospects et lister les scénarios eCRM et les triggers marketing à mettre en place.
- Différents scénarii exploitables : l'exemple par le cas client

Public cible :

Pré-requis :

Niveau requis :

debutant,intermediaire,avance

Objectifs pédagogiques :

- Optimiser sa base de données marketing pour une approche client de plus en plus personnalisé
- Concevoir une campagne d'email marketing efficace en intégrant les nouvelles attentes utilisateurs
- Prendre connaissance des avancées technologiques en matière d'emailing
- Optimiser son temps, ses coûts de production et de gestion pour une meilleure efficacité marketing

Contenu :

Concevoir une campagne d'email marketing efficace en intégrant les nouvelles attentes utilisateurs

Durée :

7.00 heures

En présentiel :

Une adresse sur Paris vous sera communiquée plus tard

Modalités et délais d'accès :

Les sessions sont déployées en inter-entreprise, selon un calendrier disponible sur le site <https://formations.ebg.net/content/inter-entreprise>

Tarif :

Formation accessible dans le cadre d'une "adhésion EBG premium" (cliquez ici pour en savoir +) ou encore en souscrivant à 1 accès formation auprès de notre organisme de formation Faculté.s (cliquez ici pour consulter nos modalités).

Moyens pédagogiques :

Chaque participant reçoit, en début de formation, un questionnaire de positionnement pour mieux comprendre la nature du projet visé par le participant et mieux apprécier les compétences de conduite de projet déjà acquises. Les résultats sont communiqués aux formateurs pour mieux comprendre le profil et les besoins des participants à la formation et adapter l'accompagnement en fonction des projets.

La formation repose sur une approche pédagogique par le faire, alternant présentations théoriques avec supports visuels, ateliers pratiques et études de cas.

Discussions interactives et échanges d'expériences

Moyens techniques :

La formation est proposée En présentiel.

La salle de formation dispose de l'ensemble des équipements nécessaires à l'accueil des participants et à la réalisation de la formation : tables, chaises, vidéo-projecteur, paperboard, crayons et stylos, post-it, connexion Internet.

L'accueil des participants se fait dans le respect du Protocole sanitaire applicable aux organismes de formation.

Le formateur et les participants signent, par demi-journée, une feuille d'émargement.

Moyens d'encadrement :

La formation est assurée par un formateur expert dans la thématique ciblée, disposant d'une expérience professionnelle significative sur la thématique ainsi que d'une expérience significative en termes d'animation de formation. Un CV des formateurs est disponible, sur demande.

Modalités d'évaluation :

Les participants devront compléter, avant le début de la session, un formulaire de positionnement pour apprécier le niveau de chacun sur les compétences visées par la formation. Le dispositif d'évaluation est composé d'exercices, de cas pratiques et prend la forme d'un quizz pour valider les acquis de la formation. Une attestation de réalisation est remise à chaque participant à l'issue de la formation.

Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Cette formation est ouverte au plus grand nombre, et notamment aux personnes en situation de handicap. Une attention particulière sera portée, dans le cadre du processus d'inscription, pour comprendre la nature de la situation de handicap et envisager les modalités d'adaptation ou de compensation les plus adéquates. N'hésitez donc pas à nous contacter pour en discuter ensemble, en toute confidentialité.

Contact :

Contactez nous :

07 80 91 18 65

Formations@ebg.net