Concevoir et déployer des campagnes : newsletter et emailing

OBJECTIFS

- Concevoir une stratégie de production et de diffusion de contenus (emails, newsletters) par courrier électronique
- Piloter et évaluer les performances de campagnes e-mailing et mesurer l'impact des newsletters

PROGRAMME DE LA FORMATION

Appliquer les règles d'écriture et de production de contenus multimédia

- Connaître les paramètres qui optimisent le succès d'une campagne
- Analyser la politique marketing et communication Web de l'entreprise : analyse de l'existant et de la stratégie
- Définir les objectifs et cibles de la newsletter ou de la campagne e-mailing, les approches de prospection et promotion en BtoC et BtoB

Concevoir et diffuser sa campagne de e-mailing ou sa newsletter

- Définir la ligne éditoriale : charte graphique, contraintes, choix rédactionnels, iconographiques et multimédias.
- Créer des messages : définition, hiérarchie et personnalisation
- Identifier les spécificités des médias Web : lecture, interactivité, liens hypertextes
- Définir son plan en intégrant une logique de test (split runs) et de relance
- Diffuser la newsletter et les emails : mise en ligne, envoi et archivage

Maîtriser les outils et respecter les règles de diffusion de contenus par courrier électronique

- Collecter des adresses : location et achats de fichiers, jeux-concours, abonnements…
- Évaluer l'intérêt des médias sociaux pour capturer des adresses
- Respecter les règles pour la collecte de données : RGPD
- Mesure de l'impact : suivi des taux d'ouverture, lecture, clics et mesure de la délivrabilité des emails

MÉTHODES MOBILISÉES

Tout au long de ce parcours nous aurons recours à une pédagogie active, construite à partir d'une alternance d'exposés illustrés de l'expérience de l'intervenant, de mises en situation concrètes analysées et commentées, d'études de cas voire d'entrainements suivant les objectifs précis retenus.

Le rôle de notre intervenant est de rendre les participants acteurs de leur formation, grâce à l'utilisation d'outils variés et efficaces, centrés autour du contexte propre des stagiaires.

Dans une recherche de qualité, nous avons sélectionné un intervenant, qui en plus de sa parfaite maîtrise du sujet, saura faire preuve d'une approche pédagogique ludique, ainsi que d'un dynamisme communicatif.

CP Formation

PUBLIC

- Entreprise

DURÉE

2 jours

POURQUOI SE FORMER ?

L'e-mailing reste le canal marketing digital le plus rentable avec un retour sur investissement de 42€ pour 1€ investi, mais sa réussite nécessite une expertise technique et éditoriale précise. Cette formation révèle les règles d'écriture multimédia et les paramètres qui optimisent le succès des campagnes selon les spécificités BtoB et BtoC. Les participants apprennent à analyser l'existant, définir des objectifs SMART et créer des stratégies de prospection performantes. Cette maîtrise transforme l'e-mailing en véritable levier de croissance commercial prévisible.

PRÉREQUIS

Aucun prérequis n'est nécessaire.

MODALITÉS DU PARCOURS

- Formation dispensée en présentiel / Distanciel (visio) / E-learning / Blended Learning
- Les délais d'accès à la formation sont estimés à 15 jours
- CP Formation est accessible au PSH. Plus d'informations sur notre site : cp-formation.com/accessibilite-pmr/

POURQUOI CHOISIR CP FORMATION ?

CP Formation, c'est avant tout une équipe de passionnés par la formation, qui a décidé de se réunir autour d'une philosophie commune : La formation qui s'adapte à vos besoins.

Notre objectif est de vous accompagner dans toutes les étapes de votre projet :

- *Avant la formation* : dans le choix de vos formations, la gestion administrative et la recherche des solutions de financements.
- *Pendant la formation* : dans la personnalisation de l'approche et l'adaptation à votre contexte, conjointement avec notre intervenant(e).
- *Après la formation* : dans le suivi de votre satisfaction.

Pour tous renseignements, contactez nous :
03.87.37.97.77
contact@cp-formation.com