



Emailing - construction et analyse d'une campagne

Participants :

Pré-requis :

- Connaissance de l'environnement Internet (culture générale)
- Sensibilité aux enjeux marketing online

Profil des participants :

Agence : Chef de Projet

Client : Webmanager, Directeur Marketing, Responsable Promotions.

Formation :

Description :

L'email commercial est un formidable outil de communication : rapide, incitatif, permettant de récolter un grand nombre de statistiques sur le comportement du récepteur. Un grand nombre de sociétés l'utilise pour prospecter de nouveaux clients, fidéliser ses clients existants, ou tout simplement communiquer avec ses différents publics.

En revanche, ce phénomène s'accompagne aussi d'un raz de marée de SPAM (emails commerciaux non sollicités), avec lequel les communications des entreprises légitimes sont parfois confondues.

Cette formation s'adresse à des chefs de projets ou des directeurs d'agence de communication et a pour objectif de transmettre concrètement le savoir faire de base entrant dans la conception d'une campagne d'emailing :

- Comment marche un emailing ?
- Quelles sont les règles de construction d'un email, ce que l'on peut et ne peut pas faire ?
- Quel est le processus à respecter dans la construction d'une campagne ?
- Quelles statistiques peut-on en dégager, et comment les interpréter ?
- Comment éviter d'être identifié comme du SPAM (la délivrabilité), principal fléau des campagnes ?

Un toolkit emailing sera remis aux participants. Il comporte :

- Roadmap emailing (conception et routage)
- Modèle de brief créa
- Modèle de brief HTML
- Modèle de devis

Plan de la formation :

1. Un emailing, comment ça marche ?
2. Comment on construit un email (les contraintes) ?
3. Design : les do's & don'ts
4. Les mythes démasqués : ce qu'on ne peut pas faire en emailing
5. L'analyse des statistiques
6. Les différents cas d'utilisation d'un emailing
7. Un gros souci : la délivrabilité
8. Comment préparer un emailing : le toolkit

Mise en pratique :

L'ensemble des sujets abordés dans le cadre de cette formation sera illustré par des cas pratiques, études de cas, et exercices issus de l'expérience terrain de votre formateur.

Durée : Module de 3 heures

Tarifs : 400€

Formateur(s) :

Noms des formateurs : Benjamin CORNIC et Karen CHEVALLIER