

Réussir ses campagnes e-mailing et newsletters

Avec les réseaux sociaux, l'e-mailing a été largement remis en question. L'e-mailing et la newsletter restent pourtant des outils indispensables d'une stratégie multicanal. Chaque canal ayant sa fonction et chacun se complétant. De la mise en place de la base de données à l'analyse des résultats, cette formation donne les clefs d'une stratégie e-mailing réussie.

OBJECTIFS

- S'approprier les outils et méthodes de conception d'e-mails et newsletters efficaces
- Acquérir les bons réflexes pour la gestion de sa base de données et le choix de sa solution
- Maîtriser les contraintes légales et techniques de l'e-mail marketing

PROGRAMME

Mesurer où en est l'e-mailing et la newsletter aujourd'hui

- Comparer l'e-mailing aux réseaux sociaux et au smartphone : chiffres clés et tendances
- Connaître les différents types d'e-mails de prospection et de fidélisation
- Se fixer des objectifs et les atteindre : hypothèses, tests et résultats
 - > Quiz interactif sur les fondamentaux, tableaux repères de résultats, études comparatives

Mettre en place son fichier d'e-mails et sa base clients

- Collecter en ligne, fichiers internes, location, jeux concours, affiliation, coregistration, marketing viral, location
- Enrichir et segmenter : l'eCRM
- Traiter les inactifs
 - > Exemples concrets de bases de données segmentées, conseils et astuces pour mieux collecter

Respecter la réglementation et les règles d'usage

- Connaître la CNIL et la LCEN
- Gérer l'opt-in et l'opt-out
- Inscrire les bonnes mentions légales
- Gérer le désabonnement et les plaintes
- S'adapter au problème de délivrabilité et de SPAM
 - > Fiches pratiques mémo, exemples en BtC et BtB

Construire le message

- Identifier ses cibles et son discours
- Rédiger des contenus efficaces : objet, accroche, descriptif
- Prioriser les niveaux de lecture : la structure et la mise en forme
 - > Nombreux exemples, rédaction par le jeu, brainstorms créatifs, réalisation de sa newsletter et de mailings créatifs pour sa marque

Envoyer son e-mailing

2 jours

prix par participant

1 490 € HT

code formation : MK13

option restauration

18 € par jour



PRESENTIEL

LES + TANIT FORMATION

- Formation sur des cas des participants et ateliers collectifs de partage de bonnes pratiques
- Fiches conseils, quiz interactifs, tableaux repères de résultats, modèles de briels, études comparatives en direct d'e-mailings et de newsletters de tous secteurs

POUR QUI ?

- Chargés de communication
- Chargés de marketing direct
- Toute personne impliquée dans la réalisation d'opérations d'e-mailing ou en charge des campagnes de webmarketing

PRÉ-REQUIS

- Aucun prérequis

SESSIONS

Paris

- 17-18 avr. 2025
- 22-23 mai 2025
- 26-27 juin 2025
- 25-26 sept. 2025
- 29-30 oct. 2025
- 17-18 nov. 2025
- 11-12 déc. 2025

- Choisir son logiciel ou sa plate-forme
- Déterminer la fréquence et le jour d'expédition
 - > Vidéos des prestataires les plus recommandés, check list des éléments d'analyse

Analyser l'efficacité de ses campagnes d'e-mailing

- Tracker les taux d'ouverture, de clics, de réactivité, de désabonnement
- Identifier les taux "normaux" du marché
- Repérer les meilleurs profils de la base client
- Suivre des indicateurs de performance sur plusieurs campagnes
 - > Tableaux de bord opérationnels

STAGE / FORMATION

Intitulé _____
 Code _____
 Date _____ Lieu _____
 Prix HT _____ + TVA (taux en vigueur de 20%) _____ Prix TTC _____
 Nombre de repas _____ Prix total des repas _____

BULLETIN D'INSCRIPTION

ENTREPRISE

Raison sociale _____
 N° SIRET _____ N° TVA _____ Effectif _____
 Adresse _____
 Tél. _____ Fax. _____

Responsable Formation

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

PARTICIPANTS

M. Mme
 Nom _____ Prénom _____
 Fonction _____ Tél.(ld) _____
 Email _____

FACTURATION / FINANCEMENT

Adresse de facturation (indispensable)

Un numéro de bon de commande interne à votre entreprise doit-il apparaître sur votre facture ?

Oui Non
 Si oui, numéro _____

Le financement de votre formation passera-t-il par un OPCA ?

Oui Non
 Numéro de prise en Charge _____

Adresse de votre OPCA _____

Si l'accord de prise en charge de l'OPCA ne parvient pas à Tanit Formation au premier jour de la formation, Tanit Formation se réserve le droit de facturer la totalité des frais de formation au client.

RÈGLEMENT

Ci-joint un chèque de _____ € TTC
 (à l'ordre de Tanit Formation)

Par virement à notre banque :

CIC PARIS MOGADOR
FR76 3006 6107 4100 0200 8570 337 BIC : CMCIFRPP

Nom _____
 Prénom _____

Date _____

Signature et cachet de l'entreprise (obligatoire)