Contactez-nous :
formation@ccmbenchmark.com
01 47 79 54 18

Créer des emailings percutants

Optimisez le contenu et l'envoi de vos campagnes emailing

Modalité : Sur-mesure
Niveau : Tout niveau

Présentation

Cette formation en 3 modules vous donne les clés des techniques permettant de concevoir des emailings performants et engageants.
Ces 3 modules sont axés sur la mise en pratique et basés sur des exemples concrets. Vous repartirez avec une méthodologie claire, éviterez les erreurs courantes et appliquerez les règles d'or pour garantir le succès de vos prochaines campagnes emailing et newsletters !

Objectifs

- Structurer votre dispositif emailing VS vos objectifs de marque
- Maîtriser les Do's & Don't de l'email marketing
- Rédiger des contenus percutants et mettre en forme vos newsletters
- Mesurer et optimiser vos performances

Compétences acquises

- Placer son dispositif emailing au sein de sa stratégie marketing globale, au service du business
- Produire et sélectionner les contenus percutants pour ses emailings
- Bâtir des emailings qui maximisent les performances, avec les outils adéquats

Pré-requis & Profil des participants

Pas de pré-requis nécessaire.
Elle s'adresse à des profils marketing, communication, entrepreneurs, business developer, spécifiquement :

- Les profils en charge opérationnellement de la construction des emailings marketing,
- Les personnes en charge de la fidélisation et du CRM
- Les managers pilotant les projets et ressources dédiés à l'email marketing (partenaires externes/ équipes internes)

Programme

MODULE 1 : Bien définir sa stratégie emailing (3h00)

1. L’email marketing dans le mix de communication de la marque

- Atelier « Brainstorm en ligne » : Quels usages de l’emailing par les marketeurs ?
- Quelles perceptions de l’email marketing par les utilisateurs
- Chiffres clés de l’emailing en France
- Un levier ROIste, pourquoi ?
- Les acteurs de la chaîne de valeur de l’email marketing

Atelier : Quizz de connaissances autour de la partie 1

2. Bâtir sa stratégie relationnelle par l'emailing

- Les différents types d’email marketing, exemples.
- Le cycle de vie du projet
- Comment générer des contacts et entretenir sa base de données ?
- Le RGPD et l’email marketing : comment recueillir le consentement, respecter le cadre légal et l’utilisateur

Atelier : Quizz de connaissance autour de la privacy

- Les principaux outils et fonctionnalités
- Atelier « Brainstorm en ligne » : Les thématiques de contenus vs vos objectifs business
- Mettre en place son calendrier d’envois annuel : définir ses thèmes de prise de parole
- Méthodologie de création de contenus pour l’emailing
- Ecrire pour l’emailing : titres accrocheurs, techniques de rédaction

Atelier : Rédaction des textes d’une newsletter VS cas concrets

- Cases study

Atelier : création de contenus

MODULE 2 : Concevoir des emailings performants (2h00)

1. Concevoir des emailing performants

- Les éléments d’envois : comment réassurer et faire ouvrir ses emails (Sender – Objet – Pré header)
- Les storyboards types de newsletters : construire et mettre en forme ses blocs de contenus
- Responsive design : un email avant tout « mobile »
- La science des Call To Action : où les placer, comment générer l’engagement ?

Atelier : prise en main d’un email builder et construction d’une newsletter

MODULE 3 : Bien gérer ses envois de campagnes (2h00)

1. Envoyer ses campagnes d’emailing

- Programmer ses campagnes
- Personnaliser les éléments d’envoi et les textes
- Quand et comment envoyer ses emailings ?
- A/B tester les versions
- Mettre en place un programme de réactivation d’inactifs
- Les KPI de routage et de performance

Atelier : Quizz de connaissance sur les KPIs emailing

- Etudier ses zones de clic et les performances de sa base de données
- Construire son dashboard de suivi

2. Evolution de l’email marketing

- Notion d’email automation et CDP
- Les emails interactifs c’est pour bientôt
- Ressources pour la veille marché, technologiques et pratiques de l'emailing