

STRATÉGIE EMAILING ET AUTOMATISATION MARKETING

OBJECTIF

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Concevoir une stratégie emailing efficace et conforme aux bonnes pratiques.
- Segmenter leur audience et personnaliser leurs campagnes.
- Automatiser leurs emails marketing pour maximiser l'engagement.
- Analyser les performances et optimiser les campagnes.

CONTENU PÉDAGOGIQUE

Module 1 : Les fondamentaux de l'email marketing

- Comprendre le rôle et l'impact de l'emailing dans une stratégie digitale.
- Conformité et législation : RGPD et opt-in.
- Bonnes pratiques pour maximiser l'ouverture et le taux de clic.
- *Atelier pratique : Audit des campagnes emailing existantes.*

Module 2 : Segmentation et personnalisation des campagnes

- Construire et gérer sa base de contacts.
- Segmentation avancée des audiences.
- Techniques de personnalisation et d'email dynamique.
- *Exercice : Création d'une campagne segmentée et personnalisée.*

Module 3 : Automatisation et analyse des performances

- Introduction au marketing automation : scénarios et triggers.
- Création d'une séquence d'emails automatisés (welcome, relance, nurturing).
- Analyse des KPIs (taux d'ouverture, taux de clic, taux de conversion).
- *Évaluation finale : Mise en place et optimisation d'une campagne automatisée.*

Ce programme permet de concevoir et piloter une stratégie d'email marketing performante, en combinant bonnes pratiques de segmentation, personnalisation et automatisation. Les participants apprennent à structurer des campagnes efficaces, créer des scénarios automatisés pertinents et analyser les résultats pour améliorer les performances. La formation est adaptable selon les outils utilisés et les objectifs visés.

RYTHME ET ORGANISATION DE LA FORMATION

Modalités pédagogiques

- Alternance de théorie et d'ateliers pratiques.
- Études de cas concrets et mises en situation.

Modalités d'évaluation

- Exercices pratiques et mises en situation.
- Quiz de validation des connaissances.
- Attestation de fin de formation

SUPPORTS PÉDAGOGIQUES

- Guides détaillés sur l'email marketing et l'automatisation.
- Modèles de campagnes et templates d'emails.
- Ressources et outils pour l'analyse des performances.

PUBLIC VISÉ

- Responsables marketing, communication ou CRM
- Chargés de communication digitale
- Indépendants, freelances ou e-commerçants
- Toute personne souhaitant développer une stratégie d'emailing ou mettre en place de l'automatisation marketing

PRÉ-REQUIS

- Connaissances de base en marketing digital
- Aisance avec les outils numériques
- Avoir une base de contacts ou être en capacité d'en constituer une
- Avoir déjà utilisé un outil d'emailing (type Mailchimp, Brevo, MailerLite...) est un plus

DURÉE

3 jours (21 heures)

DATES

À étudier sur demande

LIEU

Au sein de l'entreprise

TARIFS

Sur devis.

(Le tarif dépend de la durée, du format choisi (individuel ou groupe) et du lieu de la formation. Un devis personnalisé est établi après analyse du besoin.)

NOMBRE DE STAGIAIRES

De 1 à 6 personnes

(La formation peut être dispensée en individuel ou en petit groupe afin de garantir un accompagnement personnalisé.)

VALIDATION DE LA FORMATION

Attestation de fin de formation

ACCESSIBILITÉ

Formation adaptable aux Personnes en Situation de Handicap



Me contacter :

06 89 88 47 86

contact@kalyannyhay.com