

MKG-05

# CREER UNE CAMPAGNE EMAILING : MAITRISER LA CONCEPTION DE VOS EMAILINGS

## OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Comprendre les enjeux et les intérêts du Web marketing
- Maîtriser les techniques de réalisation
- Mettre en œuvre des relations et campagnes

## CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION :

- **Du mailing au e-mailing**
  - ✓ Un nouvel outil de communication
  - ✓ Des opportunités commerciales et financières
  - ✓ Des risques sécuritaires à considérer
  - ✓ Ciblage et segmentation
  - ✓ Création et rédaction des messages
  - ✓ Exploitations des possibilités multimédia (HTML Vs Texte, fichiers joints ou embarqué...)
  - ✓ Trac King et reporting
  - ✓ Gestion des NPAI
  - ✓ Gestion des désabonnements
  - ✓ Développer le Marketing viral
  - ✓ Internalisation versus externalisation
- **L'E-Mailing, un outil de conquête et de fidélisation**
  - ✓ Créer des offres one slot
  - ✓ Gérer des listes de diffusion
  - ✓ Méthodes de collectes d'E-mailing = aspirateur annuaire papier et électroniques, jeux et concours affiliation et linking, profiling, programme de fidélisation
  - ✓ Fichiers externes = achat, location, offre croisée
  - ✓ Equilibrer le contenu informationnel et commercial

- **Les outils et méthodes disponibles**
  - ✓ Solutions interne, externe ou distante ?
  - ✓ Panorama des solutions externes (réseau local)
  - ✓ Panorama des solutions externes (prestataires)
  - ✓ Panorama des solutions distantes (mode ASP)
- **Ethique et réglementation**
  - ✓ Réglementation française
  - ✓ Réglementation Européenne
  - ✓ Le code de bonne pratique
  - ✓ La « permission marketing ».

## PUBLIC CIBLE

- Responsables marketing, commerciaux, informatique
- Chef de projet "relation client"

## DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

## ANIMATEUR :

Consultant spécialiste