

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 (prestashop)
 - ✓ 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