

CONCEVOIR ET ENVOYER UNE NEWSLETTER IMPACTANTE

L'e-mail reste un canal majeur de communication, tant en termes d'acquisition que de rétention de clientèle. De plus en plus d'entreprises utilisent l'e-mailing pour informer leurs clients. Cependant l'envoi d'un e-mailing répond à de nombreuses contraintes à la fois éditoriales, graphiques, techniques et juridiques.

Alors, comment rédiger un e-mailing qui fasse réagir vos destinataires, construire une relation durable avec vos clients et mesurer les performances de vos campagnes d'e-mailing ?

Objectifs

- Connaître les bonnes pratiques pour constituer une base de contacts
- Identifier les facteurs clés de succès d'un e-mailing
- Utiliser les techniques de rédaction pour maximiser l'intérêt
- Savoir comment réaliser une campagne d'e-mailing de A à Z.
- Savoir utiliser un outil pour gérer l'envoi d'e-mailing (MailChimp, Sendinblue...)
- Analyser les performances de l'e-mailing

Participants

Assistant ou Responsable marketing, Assistant ou Responsable communication, Webmaster, Community Manager, Toute personne impliquée dans la réalisation d'opérations d'e-mailing, ou en charge des campagnes de webmarketing

Pré requis

Se munir d'un ordinateur portable.
Savoir utiliser internet

THEMES TRAITES

Lancer un e-mailing

- Comprendre le but de l'e-mailing
- Définir les cibles et les objectifs de communication
- Mettre en place une ligne éditoriale
- Connaître et respecter la législation en vigueur (Opt-in, CNIL, RGPD..)

Concevoir votre e-mailing

- Choisir les messages clés à transmettre
- Structurer le contenu et concevoir la maquette
- Définir la charte graphique et bien utiliser la couleur
- Comprendre l'A/B testing

Optimiser le contenu textuel

- Utiliser les règles de la communication écrite
- Apprendre à écrit court
- Créer des niveaux de lecture

Enrichir l'e-mailing

- Ajout d'éléments illustrés, de liens hypertexte
- Intégrer les contraintes d'affiches des images
- Vérifier la mise en page

Favoriser la diffusion et l'ouverture

- Optimiser pour tous les supports
- Appliquer les règles anti-spam
- Définir des champs d'en tête pertinents (expéditeur, objet)

Créer une campagne e-mailing

- Créer un compte
- Créer une liste de diffusion
- Créer une campagne et son template
- Envoyer ou programmer une campagne

Mesure son efficacité

- Comprendre les statistiques du suivi de campagne

Moyens et méthodes pédagogiques

En Présentiel :

Salle de formation, vidéo projection, un support de formation sera communiqué à l'ensemble des participants résumant l'intégralité de la formation suivie.

Alternance d'apports théoriques et d'exercice pratiques.

Echanges basés sur l'expérience des participants et du formateur.

La pédagogie utilisée est active et participative. Elle alterne les exposés du formateur, et des études de cas. Des exercices permettent de faire une synthèse opératoire des thèmes traités. Des évaluations formatives clôturent l'apprentissage.

CONCEVOIR ET ENVOYER UNE NEWSLETTER IMPACTANTE

En Distanciel :

Les sessions en distanciel se déroulent sur le logiciel CISCO WEBEX (validé par le SILL -socle interministériel des logiciels libres) sur un serveur dédié. Les classes virtuelles sont supervisées par notre équipe digitale, pour accompagner les participants.

Via le potentiel des outils du logiciel, la pédagogie sera active et ludique. Les participants pourront travailler par groupe ou sous-groupe dans des salles séparées. Les documents peuvent être partagés et interactifs pour une animation vivante et stimulante.

En Live :

Formation se déroulant dans nos locaux en présentiel, sur un écran Multifonctions de communications (MFC). Cette modalité est proposée afin de garder les bénéfices de la formation présentielle, tout en ayant un formateur à distance. Cela offre la possibilité également d'intégrer des participants à distance dans une formation en présentiel. La borne interactive permet un affichage dynamique et une meilleure fluidité et cohérence dans les échanges. C'est un outil complet qui permet au formateur d'offrir une formation présentielle enrichie d'interactivités digitales.

Evaluations

Tout d'abord, un **questionnaire de préformation** sera remis au candidat avant le démarrage de la formation. Le formateur évaluera les connaissances et compétences de chaque apprenant et réajustera ses modalités pédagogiques aux besoins. Une **évaluation sommative** clôturera la formation afin de vérifier la bonne acquisition des objectifs de stage. De plus, une **évaluation de satisfaction à « chaud »** puis **une à « froid »** à 2 mois seront à compléter par le participant pour nous faire part de son retour quant à la formation et à la mise en pratique des acquis dans son quotidien professionnel. Par ailleurs, les évaluations seront transmises à travers un lien ou un QR code qui redirigera vers la plateforme « Drag'n Survey ». Cela nous permettra de réaliser des analyses de satisfaction ou d'obtention des résultats, de statistiques, de graphiques etc... en temps réel.

Intervenante :

Nathalie Raybaud, formatrice en marketing, web marketing & réseaux sociaux. Prestataire de services en marketing & digital depuis 6 ans. Titulaire d'un Master en marketing et d'un titre de chef de projet digital.

Modalités et délai d'accès :

Pour toute inscription, contactez nos conseillers qui vous accompagneront (conseil@sesame-formation.re) / 02.62.22.02.02

Aucun délai n'est requis.

Durée : 2 jours, soit 14 heures de formation de 09h à 17h.

Lieu et date(s) actualisé(s) : Dans les locaux de SESAME FORMATION. cf site web : www.sesame-formation.re

Coût HT : Conditions tarifaires en Inter-entreprises : 980€ HT / personne.

Accessibilité : Nos salles, ainsi que celles de nos partenaires sont accessibles aux personnes en situation de handicap. Nos logiciels distanciels offrent également des outils qui permettent de répondre à vos besoins.

Pour toute demande, nous vous invitons à contacter nos 2 référents Handicap.

Programme mis à jour en février 2023.