Formation emailing marketing

L'emailing reste l'un des leviers les plus puissants du marketing digital. Pour qu'il soit vraiment efficace, il doit être ciblé, pertinent et intégré à une stratégie globale.

Cette formation vous guide dans la conception de campagnes d'emailing performantes, en combinant rédaction, segmentation et automatisation. Vous apprendrez à structurer vos messages, à adapter vos contenus à vos cibles et à piloter vos envois selon les étapes du parcours client.

Grâce à des ateliers pratiques et une approche concrète, vous repartirez avec une stratégie d'email marketing claire, des scénarios automatisés adaptés à votre activité et les bons indicateurs pour mesurer vos résultats.

DURÉE : à partir de 1 jour, sur-mesure
TARIF : nous consulter, prise en charge OPCO

ELEMENTS
GROUPE

OBJECTIFS

- Connaître les étapes clés pour réussir une campagne d'e-mailing
- Gérer efficacement une base de contacts
- Savoir rédiger un message clair, percutant et engageant
- Créer des campagnes automatisées selon des scénarios
- Analyser les performances et améliorer ses résultats

POUR QUI ?

- Chargé(e)s de communication et marketing
- Responsables CRM ou relation client
- Commerciaux ou e-commerçants
- Entrepreneurs, indépendants, formateurs

PROGRAMME

Comprendre les bases de l'e-mailing

- Identifier les objectifs des différents types d'e-mailing
- Définir ses cibles et les segments à adresser
- Choisir le bon type de campagne : info, promo, relance, newsletter, etc.
- **Atelier/échange : identifier les objectifs des différents emailings**

Créer un emailing efficace

- Soigner le design et la structure du message
- Rédiger un objet qui donne envie d'ouvrir
- Travailler le contenu pour qu'il soit clair et impactant
- Optimiser l'appel à l'action (Call to Action)
- Planifier et diffuser au bon moment
- **Atelier/échange** : **Définissez votre campagne d'Emailing**

Automatiser ses campagnes

- Comprendre les bénéfices du marketing automation
- Choisir un logiciel adapté à votre organisation
- Créer des scénarios automatisés selon le parcours client
- Déclencher les campagnes en fonction des comportements des utilisateurs
- **Atelier** : créer un scénario d'e-mailing automatisé

Constituer et gérer sa base de contacts

- Collecter les contacts via les bons leviers (formulaires, jeux concours, etc.)
- Nettoyer et segmenter sa base régulièrement
- Respecter les règles de consentement et de RGPD
- Suivre l'engagement de vos abonnés

Analyser les performances de vos campagnes

- Lire et interpréter les indicateurs clés (taux d'ouverture, de clic, de conversion…)
- Suivre les statistiques pour chaque segment ou scénario
- Mettre en place des tests A/B pour améliorer les résultats
- Créer des tableaux de suivi simples et utiles

Optimiser vos envois dans le temps

- Tester le meilleur jour et la meilleure heure d'envoi
- Adapter la fréquence selon votre audience
- Améliorer les performances à partir des données collectées
- **Atelier** : mise en place d'un plan d'action personnalisé

DATE

Contactez-nous pour organiser une session sur-mesure