

## **Emailing et Newsletters – réussir ses campagnes**

### **Public :**

Toute personne en charge de la création de campagnes de mailing et newsletters.  
Responsable communication, webmaster, gérant, responsable marketing ...

### **Objectifs :**

Rédiger, mettre en forme et envoyer des campagnes d'e-mailing et newsletters

### **Prérequis :**

Savoir utiliser un ordinateur et internet.

### **Durée :**

2 jours / 14 heures

### **Nombre de stagiaires :**

5 maximum

### **Méthodes pédagogiques :**

Formateur expert.

Nous utilisons la pédagogie active afin de favoriser l'apprentissage et augmenter le niveau de motivation des stagiaires.

Les besoins et prérequis sont validés en amont avec le formateur.

Les modalités pédagogiques sont adaptées en fonction des besoins et attentes du stagiaire.

### **Moyens techniques et pédagogiques :**

Mise en situation par le biais d'exercices.

Répétitions des manipulations pour mémoriser l'utilisation des outils présentés.

Un ordinateur par personne.

Support de cours remis sur clé USB.

### **Évaluation des résultats :**

Une évaluation pédagogique (orale et/ou écrite) est effectuée à la fin de votre formation afin d'attester l'acquisition de connaissances.

Exercice de synthèse.

### **Validation de la formation :**

Attestation de fin de formation envoyée par mail.

### **Tarif :**

850€ net

## **PROGRAMME**

### **Introduction**

la législation : RGPD / CNIL  
différente entre newsletter et e-mailing  
les principales plateformes (Sendinblue, Mailchimp, Mailkitchen ...)  
les différentes campagnes

### **Déterminer sa stratégie**

les cibles (B2B / B2C)  
segmentation de la cible  
les objectifs

### **Créer sa campagne (Newsletters / E-mailings) responsive**

créer son compte sur la plateforme appropriée  
choix du template  
rédaction de sa campagne (l'objet, le nom et le contenu)  
les mots clés  
les règles à respecter  
insérer des images, vidéos, son  
insérer des liens  
personnalisation de sa campagne  
l'ergonomie / le design

### **L'envoi de sa campagne**

gérer sa base de données (inscriptions, désinscriptions, spam ...)  
collecter des adresses mails  
la blacklist  
envoyer en instantané ou en différé  
tester sa campagne  
suivre sa campagne via le tableau de bord

### **Les performances**

reporting  
KPI (Key Performances Indicators)  
tracking  
les outils de statistiques  
améliorer les taux d'ouverture, les taux de clics, les taux de retours, les taux de conversion  
analyse comportementale

<b><u>Nous contacter :</u></b> <a href="mailto:contact@evoluformation.com">contact@evoluformation.com</a> 04 65 84 46 34	<b><u>Adresse :</u></b> <b>Evolu Formation</b> 129 rue Servient - Tour Part-Dieu 69326 Lyon Cedex 03
Numéro de SIRET : 90144461200013 Code NAF : 8559A	