

Les bonnes pratiques de l'email marketing

NEW

FORMATIONS DE COURTE DURÉE

THÈME(S): MARKETING ANALYTICS

Durée: 1 jour

Formateur: Clef2web

Avez-vous déjà réfléchi au fait que votre email vous suit partout ? Sur votre desktop au bureau, sur votre mobile pendant votre footing ou votre shopping, ou encore sur votre tablette quand vous suivez distraitement un programme TV.

Cette omniprésence de l'email explique son importance comme canal marketing et sa place incontestée de n°1 en termes de retour sur investissement (ROI). Toutefois, il n'est rien de plus désagréable que d'être bombardé d'emails de piètre qualité. Spamming, hameçonnage, non-respect du GDPR, contenus insipides et non ciblés,... autant de maux qui gangrènent l'email marketing.

Vous souhaitez faire la différence pour votre entreprise et mettre en place une stratégie d'emailing qualitative, appréciée de votre audience et performante pour vos ventes ? Cette formation vous livrera les bonnes pratiques de l'emailing, depuis la gestion de vos contacts et leur segmentation jusqu'à la rédaction d'une campagne attractive et personnalisée qui génère du clic et de la conversion sur votre site web.



CONTENU DE LA FORMATION

Délivrabilité et aspects légaux

Améliorez la délivrabilité de vos emails et évitez qu'ils n'atterrissent dans la boîte spam de vos destinataires.

- Que disent la loi et le fameux GDPR ?
- Comment fonctionne la boîte spam
- Avez-vous été blacklisté ?
- Outils de validation des emails

Lead generation, formulaires et gestion des audiences

Recueillez régulièrement de nouvelles adresses de contact par quelques tactiques simples, qualifiez vos leads pour mieux segmenter et personnaliser vos envois, et entretenez la qualité de vos listes d'audiences.

- Quelques tactiques de lead generation
- Formulaire d'inscription, champs et segmentation
- Relance d'abonnés inactifs et gestion des désabonnements

Règles d'écriture et email marketing

Appliquez les bonnes pratiques de l'écriture web dans la création de vos emailings pour attirer l'attention de vos lecteurs, alimenter leur intérêt et les convaincre de passer à l'action.

- Quelques principes essentiels d'ergonomie et d'accessibilité web
- Règles d'écriture web
- Convertir par l'email marketing

Tests et analyse des performances

Identifiez les KPIs pertinents pour mesurer les performances de vos campagnes d'emailing, testez des variantes, interprétez et améliorez vos résultats.

- KPIs de l'email marketing
- Mesurer et analyser les résultats de ses campagnes AB testing et itérations
- AB testing et itérations





PARTICULARITÉS

Cette formation est dédiée à des travailleurs, indépendants et salariés, du privé, du public et du non-marchand, ainsi qu'aux enseignants du secondaire et du supérieur et aux travailleurs sous un statut assimilable: outplacement, PFI,...

Technofutur TIC se réserve le droit de restreindre, le cas échéant, l'accès à des candidats qui ne répondent pas à ces critères ou ne remplissent pas les prérequis.

Cette formation n'est pas agréée chèque formation.



FORMATEUR



Digital Campaign Manager pour l'Agence Clef2web, **Sandra Smets**, accompagne les clients dans la mise en œuvre et la gestion de leurs campagnes marketing online.

Certifiée Google Adwords, Google Analytics, Facebook Blueprint, Inbound Marketing (Hubspot) et **MailChimp Expert**, elle met sa plume et sa réflexion tactique au service des PME et des ASBL pour :

- Attirer l'internaute/mobinaute par des contenus qualitatifs et ciblés;
- Optimiser son parcours et le convertir en client;
- Construire une relation durable avec le client au-delà de la conversion.

Quelques références : Best Western Plus Orange Hotel, Import Garden, Écoles d'esthétique Tagnon, Humisecc, Menuiserie Pasquarelli, AMF Associatif,...



PRIX

Prix plein : 250 €
[En savoir plus sur nos tarifs](#)



INFORMATIONS

Secrétariat - Pôle Entreprises
Tél. 071 254 942
entreprises@technofuturtic.be