

Réussir ses campagnes e-mailing responsive

-Référence: **MR-35**

-Durée: **2 Jours (14 Heures)**

Les objectifs de la formation

- S'approprier les principes clés et règles de construction d'e-mails efficaces
- Savoir comment réaliser une campagne d'e-mailing de A à Z
- Acquérir les réflexes pour créer et délivrer ses e-mails en BtoB et en BtoC
- S'entraîner directement sur son propre cas

A qui s'adresse cette formation ?

POUR QUI :

- Responsable marketing digital, webmarketing, chargé de campagne e-mailing. Chef de projet webmarketing et communication digitale. Chargé de marketing direct. Toute personne impliquée dans la réalisation d'opérations d'e-mailing, ou en charge des campagnes de webmarketing.

Programme

- **Définir sa stratégie d'e-mailing Usage actuel des e-mails en**
 - BtoC et BtoB.
 - De la stratégie d'outbound marketing à la stratégie d'inbound marketing.
 - Les approches de prospection et promotion en BtoC et BtoB.
- **Concevoir un e-mail responsive Rédactionnel : règles clés, intérêt de la personnalisation et du ciblage.**
 - Responsive Design : cas des e-mails lus sur mobile ou tablette.
 - Améliorer les taux d'ouverture, les taux de réactivité, les performances des landing pages.
- **Mettre en place et mesurer ses campagnes e-mailing**
 - Brief, check-list et planning type.
- **Optimiser la délivrabilité**
 - Metrics clés : analyses et décisions Les benchmarks Les enjeux de la délivrabilité.
 - Quels paramètres affectent la délivrabilité de ses e-mails.

Programme

- Mesurer la délivrabilité de ses e-mails.
- Base de données : règles d'hygiène, comment gérer les inactifs.
- **Développer son potentiel d'adresses e-mails Mécanismes de capture d'e-mails sur son site ou en point de vente. Jeux concours, tirages au sort et co-registration (co-abonnement).**
 - Louer des adresses e-mails : budgets de référence en BtoB et en BtoC.
 - Évaluer l'intérêt des médias sociaux pour capturer des adresses.
- **Planifier ses campagnes e-mailing Définir son plan en intégrant une logique de test (split runs) et de relance.**
 - Optimiser le rythme des routages pour préserver ses bases.
 - Choisir une solution de routage.



(+212) 5 22 27 99 01



(+212) 6 60 10 42 56



Contact@skills-group.com

Nous sommes à votre disposition :
De Lun - Ven 09h00-18h00 et Sam 09H00 – 13H00

Angle bd Abdelmoumen et rue Soumaya, Résidence Shehrazade 3, 7ème étage N° 30
Casablanca 20340, Maroc