

# Réussir ses Campagnes Emailing

Apprenez les meilleures pratiques pour concevoir, mettre en œuvre et optimiser des campagnes emailing efficaces.

Finançable

OPCO

**2 jours**

Présentiel ou distanciel

**1 479 €<sup>HT</sup>**

Niveau : Fondamental

## Objectifs

- Comprendre les fondamentaux de l'email marketing.
- Construire une liste de contacts qualifiée et segmentée.
- Créer des contenus engageants pour des campagnes emailing.
- Paramétrer et envoyer des campagnes avec des outils d'emailing.
- Analyser les résultats et optimiser les campagnes pour maximiser l'impact.

## Pour qui ?

Responsables marketing, chefs de projet, et toute personne impliquée dans la conception et l'envoi de campagnes emailing.

## Prérequis

Connaissance de base en marketing.

## Programme

### 1 - Introduction à l'Email Marketing

- Compréhension des fondamentaux de l'email marketing.
- Analyse des tendances et des opportunités dans le domaine.
- Exploration des avantages de l'email marketing pour les entreprises.  
Études de cas : exemples de réussites grâce à des campagnes emailing.

### 2 - Construction d'une Liste de Contacts Qualifiée

- Méthodes pour collecter et segmenter des contacts de manière efficace.
- Respect des règles de protection des données (RGPD).
- Création de segments cibles pour des campagnes plus personnalisées.  
Exercices pratiques : construction d'une liste de contacts qualifiée.

### 3 - Création de Contenus Engageants

- Rédaction de titres accrocheurs et de contenus pertinents.
- Utilisation d'éléments visuels pour renforcer l'impact.
- Intégration de boutons d'appel à l'action (CTA) efficaces.  
Mises en situation : création de contenus pour des campagnes emailing.

### 4 - Paramétrage et Envoi de Campagnes

- Utilisation d'outils d'emailing pour la création de campagnes.
- Paramétrage des emails pour une délivrabilité optimale.
- Planification et envoi au meilleur moment.  
Jeux de rôle : paramétrage et envoi d'une campagne emailing en temps réel.

### 5 - Analyse des Résultats et Optimisation

- Utilisation des statistiques d'emails pour évaluer la performance.
- Analyse des taux d'ouverture, de clic, et de conversion.
- Ajustements des campagnes en fonction des résultats.  
Démonstration pratique : analyse en direct des performances d'une campagne emailing.