



UNIVERSITE D'ENTREPRISE



Email marketing : quelles stratégies pour quelles performances ?

Participants :

Pré-requis :

Avoir un minimum de connaissance en email marketing

Public cible :

Directeurs marketing, Responsables marketing, Chargés marketing, Chefs de projet marketing, Community managers, Responsables fidélisation, Chargés d'acquisition, Opérateurs de campagne email.

Formation :

L'email marketing doit être au cœur de votre stratégie relationnelle. C'est le seul moyen de contact avec vos prospects et clients pour lequel vous maîtrisez l'ensemble de la chaîne. Une base de données email est une mine d'or comparée à une base de followers (sur Twitter), de fans (sur Facebook), de contacts (sur LinkedIn)...

Conscient de l'évolution des moyens de communication et des outils d'accès, la DigitalAcademy© propose une formation « Email Marketing : quelles stratégies pour quelles performances ? » pour informer les directions marketing et communication des nouvelles pratiques et des nouveaux comportements des clients en email marketing.

Objectifs de la formation :

Notre but est de vous transmettre les bons réflexes, pour vous poser les bonnes questions, définir les bons indicateurs de performance et obtenir le maximum de votre base de données.

Constituer et gérer une base de données d'emails

Apprendre les différents moyens et outils pour se constituer une base de données emails et s'informer sur les contraintes techniques.

Concevoir une stratégie de conquête et de fidélisation

Emailing de conquête vs emailing de fidélisation: quelles différences?

Mesurer et optimiser le retour sur investissement de ses campagnes

La mise en place des indicateurs de performance (KPIs) est nécessaire afin d'optimiser son ROI.

Animer ses réseaux sociaux grâce à l'email marketing

Les conseils clés pour rédiger et programmer un emailing et comprendre ses fonctionnalités sociales

Durée : module de 6 heures

Nombre de personnes : 12 personnes maximum