

Plan de formation **« Avoir une stratégie Newsletter en 2015 »**

mardi 6 octobre 2015

à Sainte-Marie

Vos contacts : Philippe Arnaud et Géraldine Verrier
philippe.arnaud@medialight.com et geraldine.verrier@medialight.com
Tél. : 02 62 410 420

Objectifs de la formation

Les objectifs de la formation sont de 6 ordres :

- Rappel des fondamentaux de l'emailing
- Avoir une stratégie adaptée à ses besoins
- Savoir ce qu'il se fait en matière de newsletter en 2015
- Savoir gérer et suivre sa newsletter
- Choisir des outils adaptés
- connaître ses droits et obligations

Programme de la formation

Les grandes tendances et nouveautés 2015

Connaître les nouvelles habitudes des internautes : leurs profils, leurs attentes, leur nombre d'abonnements...

Découvrir les nouveaux chiffres clé

Maîtriser l'adaptation aux mobiles : impact sur le design, les enjeux et les performances

Choisir son type de newsletter selon sa stratégie

Savoir définir une stratégie newsletter : stratégie web marketing et stratégie e-mailing
Les stratégies des newsletters BtoB

Choisir le meilleur type de newsletter pour sa stratégie : newsletter expert, newsletter commerciale, newsletter commerciale éditorialisée, newsletter éditoriale, newsletter d'alerte...

Connaître les outils de benchmarking : savoir étudier efficacement vos concurrents

Les dernières techniques de conception de newsletter : tactique et ergonomie

Comprendre les enjeux d'une bonne conception

Maîtriser sa stratégie éditoriale et la personnalisation : champs objets et expéditeurs, adaptation de la forme aux différents terminaux (responsive design), bonne organisation des contenus, des bas de pages, des images, des liens, les avantages de la personnalisation...

Gérer au mieux le ciblage, l'envoi et les taux de réception

Maîtriser les objectifs et possibilités de ciblage des envois : trouver les données, les organiser, lesquelles utiliser en BtoC et en BtoB

Savoir choisir ses méthodes d'envoi : en interne ou externe, planning et rythme d'envoi, les tests

Connaître les nouvelles règles techniques pour de bons taux de réception : les 5 facteurs de délivrabilité, les étapes de filtrage, les pondérations de critères selon les FAI et les Webmails

Connaître les dernières techniques pour de bons taux de réception

Comment prendre en compte les nouvelles versions des webmails (Boîte gmail, etc.)

Connaître les outils de tests

Suivre efficacement les retours et mesurer la performance

Savoir définir les objectifs du suivi

Connaître les bons indicateurs de performance

Définir les optimisations possibles pour améliorer la rentabilité de sa newsletter : optimiser ses taux d'ouverture, taux de clics, taux de transformation...

Les outils

Faire le choix d'un routeur

Faire le choix d'un logiciel

Faire le choix d'un système de suivi statistiques

Maîtriser l'environnement juridique : les règles de la LCEN

Comprendre la loi sur la Confiance en l'Economie Numérique

Les conséquences

Organiser et développer sa base d'abonnés

Accroître sa base d'abonnés

Qualifier ses abonnés

Conclusion

Les « plus » de cette formation

Cette formation permettra à une personne amenée à construire une stratégie newsletter de faire les bons choix quant aux outils et aux méthodes et optimiser ainsi son organisation, ses bases de données tout en ayant une bonne connaissance de la loi.

Progression pédagogique

La formation initiale est prévue pendant 7 heures sur 1 jour.

A qui s'adresse la formation ?

Cette formation s'adresse à toute personne amenée à bâtir une stratégie newsletter : responsables de sites Internet, chefs de projets, responsables de la communication, responsables marketing online qui veulent se donner les moyens de faire monter leur newsletter.

Les moyens pédagogiques

MEDIALIGHT assure la formation qui s'effectue à partir de machines connectées à l'internet. MEDIALIGHT bénéficiera d'une vidéo-projection. MEDIALIGHT s'appuiera sur le plan de formation.

Suivi de l'action de formation

Le contrôle des connaissances s'effectuera tout au long de la formation par des échanges, des démonstrations et des discussions relatives à l' emailing.

Prix de l'action de formation

La formation est prévue pour 8 à 15 personnes sur 1 journée (7 heures). Elle est facturée 750 E HT la journée.