

Newsletter / emailing / SMS

Marketing Automation - Convertissez vos prospects en clients

2 jours (14h00) | ★★★★★ 4,6/5 | MKG-AUT | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Digital & Multimédia › Marketing et communication digitale : optimisez votre e-communication › Newsletter / emailing / SMS



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Démontrer les tenants et aboutissants d'une automatisation de campagne marketing
- Décrire la terminologie propre au domaine de l'automatisation
- Identifier les étapes nécessaires à la bonne mise en oeuvre d'une automatisation
- Prendre conscience des erreurs courantes et bien mesurer la pertinence d'une automatisation
- Définir certains outils d'automatisation et expliquer comment en trouver de nouveaux
- Mesurer le coût d'une automatisation
- Evaluer le taux de réussite d'une campagne automatisée et la corriger.

Niveau requis

Etre à l'aise en informatique, avoir un bon niveau de pratique d'Internet et des plateformes Web en général. Maîtriser l'univers, les pratiques et la terminologie propre au marketing.

Public concerné

Responsables et directeurs marketing, responsables et directeurs commerciaux ou toute personne en charge de projets marketing traditionnel / marketing digital / Webmarketing.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence élargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Mise en contexte

- Définitions et objectifs des actions marketing
- Les domaines de l'automatisation
- L'ère du temps réel
- Les raisons de l'automatisation
- Les avantages compétitifs
- Le cadre juridique RGPD

L'approche de Growth Hacking

- Définition AARRR (Acquisition, Activation, Rétention, Revenu et Recommandation)
- Approfondissement des 5 étapes
- Automatiser
 - Pour convertir
 - Pour raffiner
- Rencontre des univers UX et CX

Approche méthodologique

- Les erreurs les plus courantes
- Commencer petit
- Identifier les processus
- Prototyper
- Scaler progressivement
- Automatisation progressive et directe

Terminologie et méthode

- Collecte, stockage et flux de données
- Qu'est-ce qu'une API ?
- Profil client et CRM (Customer Relationship Management)
- Autorépondeur et arborescence de réponses
- Buyer journey
- Identification des KPI clés
- Optimiser son lead nurturing
- Taguer des leads à fort potentiel
- Vérifier par la preuve du ROI

Présentation des outils de l'automatisation

- Tour d'horizon des outils
- Niveau de compétence requis
- Les outils : Low code / No code
- Exemples dans différents type d'actions marketing

Approches complémentaires

- Recherche et veille
- Innovation

Coûts et rentabilité

- Principes de tarification
- Quand automatiser ?
- Rapport opérations manuelles sur temps de production de l'automate

Exemple de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Atelier appliqué au e-commerce*

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des productions
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)