



La création et la diffusion d'une newsletter

9 mars 2010. Peujard (33).

Rencontre à la Mairie de Peujard en Gironde

Formateur :

Pierre Eloy (Touristic) : www.touristic.fr / www.touristic.fr/blog-etourisme

Programme du mardi 9 mars 2010

Objectifs de la formation :

- S'approprier les applications de base de la relation client par email
- Approche juridique des méthodes de prospection OPT-IN
- Maintenir le lien commercial avec ses clients
- Lancer des campagnes de prospection et de fidélisation
- Maîtriser les outils informatiques pour prospector et fidéliser
- Devenir autonome dans vos campagnes d'emailing
- Analyser les statistiques de retour, maîtriser son ROI...
- Optimiser son temps de travail dans la relation avec les clients
- Planifier ces actions promotionnelles et commerciales dans un planning à moyen terme

Horaires :

9h15 – 9h30 : accueil café

12h30 – 14h00 : pause déjeuner

Fin de la formation estimée aux alentours de 17h30

Déroulé de la formation en 3 temps :

- **SOLUTIONS EMAILING : DEVELOPPER UN VERITABLE OUTIL DE MARKETING DIRECT**
 - Présentation de l'environnement technologique de la relation avec le client / prospect
 - Choisir la solution la plus adaptée à ses besoins, son budget et son volume d'envoi
 - Cadre légal de la sauvegarde de données personnelles (CNIL)
 - L'e-mailing, outil marketing
 - Les différents formats
 - Stratégies et opérations de prospection
 - Stratégies et opérations de fidélisation
 - Les outils
 - Les prestataires de fichiers prospects



- **RAPPEL DES NOTIONS D'INFOGRAPHIE**

- Définir une charte graphique
- Créer la maquette, appliquer une charte graphique
- Personnaliser ses polices de caractères
- Utiliser des icônes, pictogrammes, logos
- Intégrer les photos et les visuels
- Retravailler les photos à intégrer
- Découverte des formats utilisés GIF, PNG et JPEG
- Exporter ses travaux, se soucier des rapports taille/poids et vitesse de chargement

- **ENVOYER SON PREMIER MAIL COMMERCIAL PERSONNALISE**

- Qualification des bases de données Clients / Prospects
- Utilisation des bases de données à collecter
- Rappel sur la création d'un système central de collecte de données sur vos clients ou prospects pour faire de vos fichiers un véritable système de marketing direct (One to One)
- Limites de vos compétences et identifications des tâches à confier à votre prestataire Web pour collecter ses informations
- Travail sur tableur pour qualifier, trier et optimiser le fichier client
- Exportations et traitement du fichier client
- Conception du message à communiquer : forme et fond
- Infographie : initiation à la personnalisation graphique de votre message
- Compilation du travail et traitement de l'envoi du message avec un logiciel d'emailing semiprofessionnel. Sarbacane 3

Fin de la journée 17h30

