

# Vendez plus, grâce à des emailings et/ou des SMS

Référence

EMAIL-03  
Durée

2 jours (14 heures)  
Modalité d'animation

Présentiel | Classe à distance | Blended  
Niveau

Intermédiaire  
Prix HT

1 300 €

Pourquoi faire cette formation

Vous souhaitez communiquer par mail, ou SMS, vous avez une base de données avec les mails ou des numéros de portable. Ce stage vous permet de comprendre les bases de ce type de campagne de marketing, et ainsi d'éviter les erreurs pour un meilleur taux de conversion.

---

## Objectifs

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

D'envoyer et d'analyser une campagne d'emailing  
De créer, d'envoyer et d'analyser une campagne par SMS

---

## Prérequis & évaluation

Avoir un listing prospect ou un site capable d'intégrer un formulaire d'abonnement.  
Savoir bien utiliser internet

Évaluation en début de formation sous forme de questionnaire  
En cours de formation autoévaluation en fonction des attendus techniques  
Évaluation en fin de formation sous forme de questionnaire.

---

## Public

Toute personne souhaitant mettre en place ses propres campagnes marketing par email ou SMS

---

## Moyens pédagogiques

Connexion à internet, avoir une souris en bonne état de fonctionnement. 1ère base de prospects fournie.

---

## Méthodes pédagogiques

Après un apport théorique sur le marketing par message texte ou mail, chaque stagiaire crée ses propres campagnes sur des bases de données écoles d'emails ou de sms.

---

## Animation

Accompagnement du groupe en respectant la cadence de chacun. Tant qu'un stagiaire n'a pas passé l'objectif de chaque séquence d'apprentissage, le groupe attend.

---

## Déroulement générale du stage

Après avoir présenter les bases théoriques de campagnes d'envoi de messages marketing par SMS et emails, chaque stagiaire va réaliser deux envois d'emailing avec ses propres informations commerciales ainsi d'une campagne SMS. Chaque campagne donne lieu à une analyse post envoi afin de bien comprendre les résultats fournis par les prestataires

---

## Programme de formation

1° demi-journée

Les bases d'une campagne d'envoi de message  
Marketing de l'e-mailing  
Marketing du SMS  
Les pièges et les erreurs à éviter  
2° demi-journée

Emailing : Choisir son prestataire  
Qualifier son email et son nom de domaine  
Créer, importer et faire vivre sa base de données d'adresse  
Créer un premier modèle de mail  
Envoi et analyse

3° demi-journée

Emailing :

Deuxième envoi  
Deuxième modèle  
Landing page  
le format MJML pour aller plus loin  
4° demi-journée

SMS : choisir son prestataire  
Importer sa base de contact  
Rédiger son message  
Envoi  
Analyse des résultats