

GRC3 – Conquérir et fidéliser vos clients avec l'emailing et les newsletters : Niveau 2

(nota : suite de la formation Niveau 1)

Il existe de nombreuses solutions pour se lancer gratuitement dans l'emailing et l'envoi de lettres d'information. Brevio (ex Sendinblue) constitue l'une des meilleurs sur le marché actuellement. Apprenez pas à pas à utiliser l'outil français d'emailing professionnel Brevio (Ex Sendinblue). De la création de votre compte en passant par l'intégration de votre liste de diffusion, le design de votre emailing jusqu'à l'envoi de vos campagnes et l'analyse de vos statistiques, vous serez totalement autonomes à l'issue de cette formation.

-  **Public et pré-requis :**
- Public : Tout professionnel du tourisme des Pays-de-la-Loire désireux de développer une stratégie emailing efficace
 - Pré-requis : Avoir un site web ou un blog / Disposer déjà d'un fichier client au format exportable (csv/xls/xlsx) / Être à l'aise avec les outils bureautiques ainsi que la navigation sur le web / Avoir suivi la formation Niveau 1 ou être à l'aise avec les fondamentaux de l'emailing (réglementation, solutions d'envoi, définir ses objectifs d'emailing, rédiger le contenu et assurer la délivrabilité) / Être d'accord pour ouvrir un compte gratuit sur Brevio / Avoir préparé le contenu d'un email ou newsletter à mettre en œuvre via Brevio / Répondre au questionnaire de positionnement préalable obligatoire

-  **Durée :** 9h00 réparties : 7 heures en présentiel (JOUR 1) + 2 heures en distanciel (JOUR 2)
-  **Date et lieu :** Office de Tourisme du Choletais - 14 avenue Maudet - 49300 CHOLET
- Mardi 12 mars 2024 : 09h00-12h30 / 14h00-17h30 en présentiel
Jeudi 21 mars 2024 : 09h00-11h00 en distanciel

 **Formateur :** Grégoire CHARTRON – Le Weboscope

 **Effectif maximum :** 12 participants (6 minimum)

 **Accessibilité :** nous contacter pour toute problématique d'adaptation à un handicap.

Tarif par participant :

Early booking (jusqu'à 15 jours avant la formation) : 110 € HT (132 € TTC)
Entre 5 et 14 jours avant la formation : 125 € HT (150 € TTC)

-  **Objectifs pédagogiques :**
- A l'issue de la formation, vous serez capable de :
1. Créer un compte sur Brevio (ex Sendinblue) et le configurer
 2. Maîtriser la création & la diffusion de son email/newsletter avec Brevio
 3. Comprendre le rapport d'envoi pour analyser les résultats de sa diffusion

Programme détaillé

JOUR 1 : MARDI 12/03/24 – MATIN (présentiel) : 09h00-12h30

Partie 1 : Brevio (Ex Sendinblue), logiciel d'emailing gratuit

- Création d'un compte
- Présentation de l'interface & des fonctionnalités de Brevio

Atelier individuel : Ouvrir un compte Brevio et configurer l'interface

Partie 2 : Intégrer une base contacts

- Créer une liste de diffusion
- Réaliser des listes & groupes

Atelier individuel : Créer ses différentes listes segmentées (à partir de la segmentation vue en niveau 1 ou d'après la segmentation souhaitée pour vos actions)

Partie 3 : Concevoir la maquette de sa newsletter

- Choisir un template
- Créer le design de son emailing/ newsletter en fonction de sa communication existante
- Utiliser le draft
- Créer des bandeaux et des illustrations avec vos propres visuels (ou des visuels issus de photothèques libre de droit) et l'outil gratuit Canva.

Atelier individuel : Créer un modèle d'emailing/ newsletter charté avec Brev et Canva

JOUR 1 : MARDI 12/03/24 – APRÈS-MIDI (présentiel) : 14h00-17h30

Partie 4 : Concevoir la maquette de sa newsletter (suite)

- Personnaliser son template : polices, liens, images et signature
- Créer un modèle

Atelier individuel : Définir ses objectifs de campagne (quantifiables, opérationnels et faisables)

Partie 5 : Diffuser et analyser les retours

- Créer une liste de contact test (adresses électroniques des autres participants)
- Contrôler l'envoi et la délivrabilité
- Analyser les observations des participants

Atelier individuel : Envoyer sa newsletter puis analyser les ressentis clients des autres participants qui auront ouvert ou non selon leur intérêt

Partie 6 : Prévisualiser et envoyer la newsletter

- Envoi immédiat ou différé de la campagne
- Comprendre le rapport d'envoi et de statistiques (taux d'ouverture, taux de clic, taux de réactivité...)
- Gérer les désinscriptions et les plaintes

Atelier individuel : Analyser le retour d'envoi

Partie 7 : Le suivi de la campagne et la conquête de nouveaux clients

- Quand envoyer ? Quelle fréquence ?
- Gérer les NPAI
- Comment réduire les désabonnements ?
- Promouvoir sa newsletter

Consignes : pour préparer la séquence en distanciel

BILAN de la formation en présentiel

- Les points clés à retenir
- Tour de table à chaud
- Questions/réponses

JOUR 2 : JEUDI 21/03/24 – MATIN (classe virtuelle) : 09h00-11h00

- Retour et analyses des envois réalisés après la session en présentiel
- Echanges sur les points de blocages rencontrés
- Echanges avec le groupe et apport de solutions complémentaires

BILAN de la formation en distanciel

- Évaluation des acquis

Méthodes, moyens et outils pédagogiques

Méthodes :

- Informative : apport de concepts, méthodes et outils illustrées (bonnes pratiques), partage d'expériences
- Active/participative : appropriation par des ateliers individuels et collectifs, analyse collective, pistes d'actions

Moyens :

- Questionnaire préalable pour connaître votre niveau, vos pratiques & vos attentes
- Plusieurs activités sont prévues vérifiant les connaissances nouvellement acquises (pédagogie implicite), avec exercice à finaliser chez soi pour un retour 10 jours plus tard environ en visio

Outils :

- Fiche de travail
- Diaporama et webographie

Mise à disposition de supports pédagogiques

- Support de cours au format PDF envoyé après la formation avec des liens et ressources complémentaires

Matériel recommandé :

- En présentiel : Ordinateur portable équipé de Word et d'Excel, smartphone, chargeurs, base de données à exploiter pour les futurs emailings, un projet d'emailing ou newsletter avec les contenus textes prévus et des idées de visuels
- En distanciel : Une bonne connexion Internet, un ordinateur avec micro et caméra, navigateur à jour (Google Chrome ou Firefox), un poste au calme, éventuellement un casque pour plus de tranquillité, un smartphone

Évaluation des acquis : Une évaluation en 2 parties

- Un tableau d'évaluation des acquis par objectif pédagogique rempli par le formateur à partir des exercices et travaux personnels réalisés
- Une auto-évaluation du stagiaire

Évaluation de la satisfaction

Un questionnaire à chaud à remplir en ligne par le participant en fin de session (questionnaire obligatoire)

Suivi à 6 mois

Un questionnaire sur l'impact de la formation auprès des participants et de leur entreprise sera réalisé via un questionnaire en ligne.

Contact : contact@academie-etourisme-paysdelaloire.fr / CoManaging - 06 64 24 91 07
<http://academie-etourisme-paysdelaloire.fr>