

OBJECTIFS

ÊTRE CAPABLE de créer un document promotionnel attractif et efficace, destiné à être routé par email auprès de prospects/clients dans une approche B to B : clubs et associations, CSE, professionnels du tourisme, entreprises...

MAÎTRISER les codes de la communication par email : contenus, forme, structure adaptée à l'outil, afin d'optimiser le retour sur investissement.

CONTEXTE

Chez les professionnels aussi, le constat est unanime : avec plusieurs centaines d'emails publicitaires reçus quotidiennement, la boîte de réception s'est transformée en champ de bataille, et ce sont les destinataires qui désignent les vainqueurs en choisissant de lire ou non les messages des annonceurs, qui n'ont donc que quelques secondes pour ACCROCHER, CONVAINCRE et FAIRE AGIR.

La communication par email a ses propres codes, qu'il vaut mieux maîtriser au risque de perdre du temps et de l'argent dans une démarche mal adaptée.

CONTENU

Les spécificités et contraintes de l'email marketing. Approche technique de la conception pour le Web. Quels retours attendre d'une campagne Emailing et comment les optimiser dans le cadre d'une stratégie multicanale ?

Construire et rédiger une offre adaptée à la cible. Susciter l'interaction des destinataires.

Où trouver les ressources et quels outils utiliser pour concevoir un email promotionnel ?
En option : utiliser les outils de codage HTML.

MÉTHODES PEDAGOGIQUES et EVALUATIONS

Apports théoriques des fondamentaux de la communication promotionnelle par email.
Étude de cas concrets issus de l'environnement et des expériences des stagiaires.

Prise en main et utilisation des outils de conception et routage professionnels.

ÉVALUATION Analyse de la maquette Newsletter créé par chaque participant.

INFORMATIONS

Public concerné Structures touristiques d'accueil de Groupes : hôtels, restaurants, campings, parcs d'attraction ou d'animation, musées, sites naturels de visites, ... et Institutionnels du Tourisme.

Pré-requis Connaissances informatiques de base en tant qu'utilisateur professionnel.

Durée du stage 1 journée (7 heures)

Prix du stage 1 200€ HT + déplacements/hébergement du formateur

Modalités Formation en Intra - 10 participants au maximum - Dates à définir et au minimum à J+15 de la signature de la convention de formation. Mode Présentiel.

Formation qualifiante permettant d'améliorer ses compétences et d'évoluer dans son métier, mais non sanctionnée par une certification officiellement reconnue.



OF agréé sous le N° 82380613138

Bénédicte LANSIAUX ☎ 06 08 81 82 76

benedicte.lansiaux@promotion-services.fr

PRÉSENTATION de l'INTERVENANT

PROMOTION SERVICES est une agence de Marketing Direct spécialisée depuis 35 ans dans le tourisme de groupe et d'affaires.

Sa connaissance pointue des outils marketing alliée à son expérience des clientèles Groupes offrent un panorama construit et pertinent de la communication et de la promotion touristiques.