

Contact facturation : facturation@ccmbenchmark.com - 01 47 79 48 01
Contact formation : formation@ccmbenchmark.com - 01 47 79 51 08

Marketing Automation : Optimiser votre stratégie webmarketing

Objectif de la formation

- Comprendre les processus du Marketing Automation
- Optimiser la génération de leads
- Mettre en oeuvre des scénarios de campagnes (lead nurturing, réactivation...)
- Concevoir des messages percutants

A qui s'adresse la formation ?

- Chargés, Responsables et Directeurs en Marketing, Communication, Digital
- Chargés et Responsables CRM
- Responsable Email Marketing
- Chefs de projet web et marketing digital

Pré-requis :

Aucun pré-requis nécessaire.

Progression pédagogique :

1. Marketing Automation : définition & objectifs

- Qu'est-ce que le Marketing Automation ?
- Comment le Marketing Automation s'intègre dans une stratégie Webmarketing
- L'aligement des ventes et du marketing : un enjeu majeur

2. Comment générer des leads qualifiés et les gérer

- Définir vos personas & profils types
- Les différents stades de maturité d'un lead (tunnel, MQL, SQL...)
- Exploiter les canaux d'acquisition pour collecter les bons leads
- Zoom sur les stratégies efficaces de SEO et de social media
- Définir les règles de scoring
- Intégration des leads au CRM
- La segmentation des contacts : les critères à définir

3. Exemple de scénarios, workflows et triggers

- Accueillir des nouveaux prospects
- Lead Nurturing : accélérer la maturation des leads
- Scénarios basés sur des comportements web
- Scénarios basés sur des comportements email
- Scénarios e-commerce (panier abandonné, email d'anniversaire...)
- Accueillir les nouveaux clients
- Réactiver des clients ou destinataires inactifs
- Etude de cas

4. Panorama des solutions de marketing automation

- Comparatif des solutions du marché
- Fonctionnalités différenciantes, avantages, limites

5. Concevoir des emails efficaces

- Où placer votre logo et votre message principal
- Les mises en page qui fonctionnent et celles à éviter
- Structure des textes pour faciliter la lecture
- Comment utiliser la personnalisation en e-mailing
- CTA : comment créer et placer vos boutons d'actions
- Exemples et études de cas
- Les formats d'e-mailing
- Le responsive : adapter son email à la lecture sur mobile
- Images fixes, animées et vidéos : bonnes pratiques à connaître
- Tester différentes versions automatiquement
- Bonnes pratiques sur la délivrabilité (éviter d'être considéré comme spam)
- Fréquences, pression marketing et jours d'envoi : ce que disent les études

6. Analyser les résultats des campagnes

- Les différents KPIs à analyser
- Benchmark par secteur
- Analyser le taux de conversion des leads

La formation sera animée par Guillaume Fleureau

Les moyens pédagogiques

Support de formation

- Pour les formations en **présentiel**, un support de cours sera remis à chacun des participants.
- Pour les formations en **visionconférence**, une synthèse de la formation sera envoyée aux participants qui auront également la possibilité de revoir la session pendant une semaine après la date de la formation.

Locaux - Matériel fourni

- Nos salles sont équipées du matériel de vidéo-projection pour le formateur
- Accès à Internet en wifi dans tous nos locaux
- Pour les formations qui nécessitent des ateliers sur ordinateur, nous disposons de salles équipées d'ordinateurs pour les participants

CCM Benchmark Group conserve l'intégralité des droits d'auteurs relatifs au contenu de ces formations et supports de cours. Toute reproduction, modification ou divulgation à des tiers, sous quelque forme que ce soit, est formellement limitée.

Les moyens d'évaluation mis en oeuvre et suivi

A l'issue de la formation chaque stagiaire complète un **questionnaire d'évaluation**. Une copie peut-être fournie sur demande.

L'**attestation de présence** est envoyée par courrier avec la facture, à l'issue de la formation.

Convention de formation

Dès votre inscription, une convention de formation vous est envoyée. Celle-ci doit nous être retournée signée avant le début de la formation.

CCM Benchmark Group est un organisme de formation professionnelle enregistré sous le numéro **11 75 58575 75** auprès du préfet de région d'Ile-de-France.

Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Durée de la formation

La durée totale de la formation est de **7 heures**.