Blue AcademIA
Blue AcademIA est une marque de BlueMarketing
contact@blueacademia.fr
www.blueacademia.fr

Programme de formation : Optimiser les performances de ses emailings avec Brevo

Cette formation permet d'analyser, d'optimiser et de fiabiliser les campagnes emailing avec Brevo. Les participants apprennent à interpréter leurs résultats, améliorer la délivrabilité, mettre en place des actions correctives et exploiter les fonctionnalités d'IA de Brevo pour renforcer durablement les performances de leurs campagnes.

Durée : 14.00 heures ou 2.00 jour(s) si formation en présentiel.

Lieu : À distance ou en présentiel

Profils des stagiaires

- Responsable marketing
- Responsable CRM
- Responsable communication
- Consultant marketing digital
- Dirigeant d'entreprise
- Utilisateur régulier de Brevo

Prérequis

- Maîtriser la création et l'envoi de campagnes emailing
- Utiliser Brevo dans un contexte professionnel
- Avoir suivi la formation Brevo Niveau 1 et idéalement la formation Niveau 2 ou posséder des compétences équivalentes
- Les pré-requis sont validés lors d'un échange avec le commanditaire du projet de formation et retranscrits dans le document de recueil des besoins. Il s'agit d'un document collaboratif partagé systématiquement avec le commanditaire à l'issue du premier entretien pour co-construire l'action de formation. Par ailleurs, nous adressons à chaque apprenant, 2 semaines avant le début de la formation, un questionnaire de préparation de la formation pour adapter au mieux la formation à ses besoins.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les facteurs qui influencent la délivrabilité des campagnes emailing
- Évaluer la qualité d'une base de contacts et mettre en œuvre les bonnes pratiques de gestion des données.
- Analyser les indicateurs de performance et identifier les causes d'une baisse de résultats.
- Définir et mettre en œuvre des actions correctives pour améliorer la délivrabilité et l'engagement.
- Exploiter l'assistant IA de Brevo pour optimiser les objets, les contenus et les appels à l'action des campagnes.
- Construire une démarche d'amélioration continue fondée sur les données, les tests et les recommandations de l'IA.

Contenu de la formation

- Comprendre les facteurs qui influencent la délivrabilité
    - Principes généraux

    - Les critères utilisés par les fournisseurs de messagerie
    - Comprendre la réputation d'expéditeur
    - Différence entre IP mutualisée et IP dédiée
    - Les impacts des mauvaises pratiques d'envoi
    - Les erreurs les plus fréquentes
- Qualité de la collecte et gestion de la base de données
    - Les bonnes pratiques de collecte
    - Les enjeux du consentement et du RGPD
    - Analyse de la qualité d'une base de données
    - Nettoyage et entretien de la qualité des données
- Analyser les statistiques et identifier les problèmes
    - Comprendre les indicateurs clés
    - Lecture et interprétation des statistiques
- Diagnostic des performances
    - Identifier les signaux faibles
    - Comprendre ce que racontent les données
    - Détecter les causes possibles d'une baisse de performance
- Mettre en place des actions correctives et optimiser sa stratégie d'envoi
    - Adapter la fréquence des campagnes
    - Choisir les bons moments d'envoi
    - Segmenter ses audiences
- Optimiser ses emails
    - Travailler les objets
    - Améliorer les pré-en-têtes
    - Optimiser les contenus
    - Renforcer les appels à l'action
- Exploiter l'assistant IA de Brevo pour améliorer les performances
    - Réécrire un objet d'email grâce à l'IA
    - Améliorer le contenu d'un email
    - Retravailler les appels à l'action (CTA) grâce aux recommandations de l'assistant IA
    - Exploiter les suggestions de l'IA pour mettre en œuvre une démarche d'optimisation continue
- Construire un plan d'amélioration continue
    - Prioriser les actions correctives
    - Définir des indicateurs de suivi
    - Mettre en place une démarche de test et d'amélioration continue

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Ancienne Customer Success Manager chez Brevo, Oriane accompagne les entreprises dans l'optimisation de leurs stratégies d'email marketing. Forte de son expérience auprès de PME et de grands comptes, elle partage une méthode concrète pour améliorer la délivrabilité, analyser les performances des campagnes et exploiter les fonctionnalités d'IA de Brevo afin d'inscrire l'email marketing dans une démarche d'amélioration continue.

Moyens pédagogiques et techniques

- Supports pédagogiques commentés et partagés à distance
- Apports méthodologiques structurés
- Missions d'application intersession sur le cas réel de l'apprenant

- Pour les formations en présentiel, des salles de formation agréables, lumineuses, spacieuses, modernes, équipées de connexion très haut débit, de grands écrans, et à proximité immédiate des transports.
- Pré-requis matériels : disposer d'un ordinateur. En cas de formation à distance, disposer également d'une connexion internet.
- Une semaine avant le début de la formation, nous donnons, à chaque participant, un accès sécurisé à notre plate-forme de formation en ligne (LMS : Learning Management System). L'apprenant accède via son extranet au livret d'accueil, au tuto de l'espace apprenant et au règlement intérieur.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Mises en situation
- Recommandations personnalisées
- Feuilles de présence
- Suivi des missions d'application réalisées entre les séances
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- 10 jours avant l'entrée en formation : Nous transmettons à chaque stagiaire un questionnaire de préparation de la formation permettant d'adapter au mieux la formation à ses besoins.
- Pendant la formation : Le contrôle de connaissances et des acquis se font de façon continue via des quiz en ligne avec notation instantanée et des cas pratiques à réaliser. En fin de formation, les stagiaires restituent leurs travaux avec feedback du formateur.
- A l'issue de la formation : Nous adressons aux stagiaires un questionnaire de satisfaction à chaud et d'auto-diagnostic. Nous mesurons ainsi leur satisfaction et constatons directement l'évolution des compétences en comparaison avec les données recueillies avant la formation. Nous adressons un questionnaire d'évaluation au formateur.
- 15 jours après la fin de la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation au financeur (OPCO).
- Un mois après la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation aux différentes parties prenantes : commanditaire /manager.
- 3 mois après la formation : Nous transmettons au stagiaire un questionnaire d'évaluation à froid pour évaluer l'impact de la formation dans son activité professionnelle.

Tarif de la formation

À partir de 2800.00 €HT
TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI