

FICHE PÉDAGOGIQUE

MARKETING AUTOMATION

Pour qui ?

Prérequis : avoir suivi la formation GRC, savoir se connecter à Ingénie et connaître la logique de critérisation, sélections clients
Cette formation s'adresse aux personnes ayant souscrit au module Marketing Automation

Objectif :

Savoir automatiser des scénarios à travers l'envoi d'emailing
Savoir créer des scénarios, qualifier la clientèle et gestion des évènements par contact

Les indicateurs :

Créer des scénarios. Quelques exemples :

- *Relance des devis*
- *Relance des paniers abandonnés*
- *Relance de prestations à J+3 de la réservation*
- *Relance de prestations à J-30 du séjour*
- *Relance de prestations à J-10 du séjour*
- *Message de conditions de route et météo à J-4 du séjour*
- *Message de bienvenue*
- *Relance de tous les clients de N-1 sauf ceux qui ont déjà réservés pour la saison à venir*

Créer les critères

Créer les sélections clients

Créer les modèles de newsletters

Charger des images, autoriser les adresses d'envoi, gérer les désinscriptions, les tests d'e-mailing...

Validations des compétences acquises :

Mise en situation de chaque participant avec réalisation de cas pratiques pendant les sessions de formation

Poursuite de ces cas pratiques entre les sessions de formation et contrôle du formateur permettant la vérification systématique et la validation de connaissances des programmes.