



Message Business[®]
communiquiez, prospérez

Special Agences

MESSAGE BUSINESS CAMPUS

Vendre et réussir vos recommandations Email Marketing

Mardi 13 avril 2010 de 9H à 11H - Paris (Chatelet)

Réservez vite votre matinée du mardi 13 avril 2010
Nombre de places limité

👉 Quoi ?

Une matinée rythmée pour partager entre professionnels tout ce qu'il faut savoir pour vendre, concevoir, planifier, créer, fabriquer, mesurer et réussir les campagnes d'email marketing et les newsletters pour le compte de clients exigeants !

👉 Pour qui ?

Strictement réservée aux agences et prestataires accompagnant les entreprises et les organisations dans la réussite de leur actions marketing/commercial/fidélisation : Agence Web & Emarketing, Agence de Communication, Agence RP, Agence Événementielle, SSII, Consultants en développement commercial, Graphistes freelance...

👉 Où ?

Le séminaire se tiendra au restaurant le Zango, 15 rue du Cygne 75001 PARIS (Métro Chatelet Halles).



👉 Quand ?

Mardi 13 avril 2010. Accueil à 9H00 avec petit-déjeuner et dégustation de Thé Kusmi Tea. Interventions de 9H15 à 11H30 puis échanges autour d'un café jusqu'à midi environ.

👉 Combien ?

Fidèle à la mission de Message Business de faciliter le marketing électronique, cette session d'information et de partage de bonnes pratiques est gratuite.

Réservez rapidement vos places !



Message Business[®]
communiquiez, prospérez











Programme

9H00 : accueil café et dégustation de thés KUSMI TEA








9H15 : Présentation du Programme Partenaires Message Business et de la Certification Message Business Emailing Agency

Présentation de la solution Message Business et des différents niveaux de partenariats possibles.

9H30 : Tout ce vous devez savoir pour vendre, concevoir et réussir les campagnes d'email marketing et les newsletters de vos clients

-  Les différents dispositifs à proposer à vos clients (campagne, multicanal, test & learning, ...)
-  Les questions clés à lui poser (prendre un brief)
-  Tarifier vos prestations
-  L'efficacité créative et rédactionnelle
-  Le parcours destinataire : de l'en tête au clic sur l'offre
-  Ne pas rater le montage HTML : ce qu'il faut savoir
-  Les étapes clés d'une campagne emailing
-  Comprendre le sens des statistiques
-  Mettre en place un tableau de bord chez le client
-  L'argumentaire face à une campagne ratée / une campagne réussie et les next step

Cette présentation sera notamment illustrée d'exemples et de modèles extraits de « La Boite à outils Message Business pour les Agences : brief, reco, planning, méthode... Des modèles de documents à utiliser et adapter à votre besoin. »

-  Prendre un brief Emailing Prospection / Fidélisation (word, 1 page)
-  La reco Emailing / Newsletter Type (power point 4 slides)
-  Le plan de test Type (power point 5 slides)
-  Le devis type (Excel 5 onglets)
-  La check list de l'intégrateur HTML (word, 1 page)
-  La check list du contrôle qualité (word, 1 page)
-  Tableau de bord de l'efficacité des campagnes (Excel)

11H30 : Fin de la présentation et échanges autour d'un café.

Intervenants

Vincent Fournout Co Fondateur de Message Business, Thomas Jules Responsable Partenariats et Prescripteurs.

Documentation



Un exemplaire du Mémento de l'Emailing vous sera remis à votre arrivée.
Les documents présentés seront envoyés aux participants.

Réservez rapidement vos places !