

AMÉLIORER LA DÉLIVRABILITÉ DES EMAILINGS

Objectifs :

Cette formation permet de :

- connaître les bases de la délivrabilité ;
- anticiper les aspects techniques et marketing permettant d'obtenir une délivrabilité email maîtrisée ;
- identifier un problème de paramétrage sur son environnement de routage ;
- optimiser sa stratégie de routage ;
- mesurer les performances de ses campagnes ;
- comprendre les spécificités des différents filtres Antispam mis en place par les Webmails et FAI ;
- suivre et monitorer la délivrabilité de ses campagnes emailing ;
- savoir détecter et résoudre un incident de délivrabilité ;
- améliorer la délivrabilité de vos emailings.

Type de formation :

A distance

Public visé :

Responsable CRM, Chef de projet email/ecrm, Gestionnaire de campagnes emailing et ecrm, Administrateur de réseau, Chef de produit... Toute personne ayant une fonction pouvant exercer une influence sur la délivrabilité des emails au sein de l'entreprise.

Durée de la formation :

2 séances de 3h30

Nombre de stagiaires recommandé :

groupes de 5 à 6 personnes

Pré-requis :

Avoir répondu à un questionnaire (envoyé après inscription) pour connaître le niveau et entretien téléphonique avec le formateur afin d'adapter la formation aux besoins.

Conditions :

Tarif adhérent DMA France : **790 € HT** par stagiaire

Tarif non-adhérent DMA France : **950 € HT** par stagiaire

Programme :

1. Introduction
 - Pourquoi lutter contre le spam ?
 - Qu'est-ce qu'un spam ?
 - Histoire de la délivrabilité
2. Comprendre le concept de réputation
 - Le point de vue des messageries
 - Qu'est-ce que la réputation ?
 - Qui construit la réputation ?
 - Les signaux universels
 - Les signaux comportementaux
 - Conclusion sur la réputation
3. Les indicateurs de la délivrabilité
 - Monitoring interne
 - La notion de destination
 - Les bounces
 - Les ouvertures
 - Plaintes et insatisfaction
 - Présentation d'un audit délivrabilité
4. Qu'est-ce qu'un incident de délivrabilité ?
 - Mauvaise catégorisation
 - Livraison en boîte spam
 - Blocage à l'entrée
 - Listes noires
5. Architecture technique et santé des IPs/domaines
 - Définitions
 - Stratégie de routage
 - L'en-tête SMTP
 - Santé des IPs
 - Sources de réputation des IPs
 - Exercice 6 : Analyse de l'architecture technique et de la santé des IPs
 - Quels domaines ?
 - Paramétrage des domaines
 - Authentification : SPF / DKIM / DMARC / BIMBI
 - Sources de réputation des domaines
 - Identité de l'expéditeur
 - Exercice 1 : Analyse de l'architecture technique, de la santé des IPs de la santé des domaines et de la politique d'usage des domaines
6. Le contenu des emails et la délivrabilité
 - Les mythes
 - Ce qui compte vraiment
7. La qualité de l'engagement et des données
 - Optimiser l'engagement
 - Cycle de bienvenue
 - Les inactifs
 - Segmentation
 - Bonnes pratiques de collecte
 - Traitement des bounces
 - Les désabonnements
 - La plainte spam
 - Le list-unsubscribe

- Exercice 2 : Analyse de modes de collecte, de l'hygiène de vos données et de l'engagement.
8. Les spécificités des différentes messageries et communiquer avec elles
 - Les grandes messageries B2C
 - Spécificités du B2B
 - Quand et comment communiquer
 9. Mettre en place un plan de Warmup
 - Exemple

Dates des prochaines sessions :

7 octobre 2021 et 8 octobre 2021 de 9h30 à 13h

22 mars 2022 de 9h30 à 13h et de 14h à 17h30

7 juillet 2021 de 9h30 à 13h et de 14h à 17h30

4 octobre 2022 de 9h30-13h et de 14h à 17h30

Animateur :

Jonathan LORIAUX

Jonathan est actif depuis plus de quatorze ans dans le domaine de l'emailing et de l'eCRM, son parcours a commencé du côté technique (recherche et développement, intégration de campagnes ...) avant de s'orienter vers la vente en tant qu'expert eCRM, et enfin le conseil marketing.

Contacts :

DMA Académie

68 Boulevard Saint Marcel

75005 PARIS

Jacqueline LE GUYET

Tél. : 01.55.43.06.11 - Mob. : 07.88.22.04.92

jleguyet@dma-france.org

Bulletin d'inscription – Améliorer la délivrabilité des emailings

A retourner par mail à jleguyet@dma-france.org

Mode de règlement de la formation :

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Tarif adhérents DMA France 790 € HT par stagiaire | <input type="checkbox"/> Par subrogation de paiement (recommandé)
L'entreprise demande à son OPCO de régler directement à l'IDICG les coûts pédagogiques |
| <input type="checkbox"/> Tarif non-adhérents DMA France 950 € HT par stagiaire | |
| <hr/> | |
| <input type="checkbox"/> Tarif adhérents DMA France 790 € HT par stagiaire | <input type="checkbox"/> Par chèque à l'ordre de l'IDICG |
| <input type="checkbox"/> Tarif non-adhérents DMA France 950 € HT par stagiaire | |

La convention de formation vous sera adressée par retour.

Société / organisme

Date choisie pour la formation

Nom, prénom du stagiaire

Courriel de l'inscrit

Fonction / service

Signataire de la convention
(nom – prénom)

Adresse

Code Postal

Ville

