

## CAMPAIGN COMMANDER™

### *Programme de Formation - Basic Level –*

- **DUREE** : Une journée (7 heures)
- **PAS DE PRE-REQUIS**
- **LE PUBLIC CONCERNE** : Les personnes n'ayant jamais utilisées l'outil Campaign Commander™ et qui ont besoin de le maîtriser dans leur cadre professionnel.
- **L'OBJECTIF PEDAGOGIQUE** :
  - Permettre l'utilisation de Campaign Commander™
  - Savoir créer un message, une liste de diffusion, une campagne
  - Savoir envoyer une campagne et consulter les statistiques

La formation n'est en aucun cas une formation marketing.

- **LE CONTENU DU MODULE (partie théorique et pratique) :**

- **Construire le Message :**

Le formateur passe en revue les trois étapes principales au sein de l'application pour concevoir un message :

Etape 1 : Définition du Header (en-tête du message avec expéditeur, objet).

Etape 2 : Conception du Corps du texte (version texte / version html).

Cette étape est la plus importante : elle permet d'une part de sélectionner l'intégralité des liens html contenus dans le message pour effectuer un suivi du comportement de l'internaute à réception du message et d'autre part de personnaliser tout ou partie du message en fonction de critères déclaratifs ou comportementaux.

Etape 3 : Sauvegarde du message conçu.

- **Découper la Cible :**

Une fois le message conçu, il est important de préparer le fichier cible sur lequel ce message va être routé. Le message peut être envoyé à l'ensemble de la base clients ou à une partie seulement. Le stagiaire doit donc apprendre à segmenter sa base selon ses critères.

La détermination de la cible se fait en 3 étapes :

Etape 1 : préparation du fichier d'adresses avant importation dans Campaign Commander™ (le client dispose d'une base d'adresses qu'il doit préparer afin de la rendre exploitable).

Etape 2 : insertion de cette base dans Campaign Commander™.

Etape 3 : segmentation de la base pour réaliser une communication ciblée.

- **Concevoir la Campagne emailing :**

Le message est prêt, la cible a été choisie.

La campagne doit être testée avant envoi définitif et le stagiaire doit vérifier qu'elle passe bien auprès des principaux fournisseurs d'accès Internet. Le formateur donne au stagiaire les méthodes pour réaliser ce test.

Il suffit enfin de planifier à quelle date et heure est programmé l'envoi et nommer la combinaison de ces éléments avec le nom de la campagne.

- **Analyser des résultats :**

Dès que la campagne est lancée, l'utilisateur a accès aux différents états qui sont mis à jour en temps réel pour connaître, sur chaque campagne, le nombre de messages envoyés, les mauvaises adresses (NPAI) qui seront mises en quarantaine pour traitement ultérieur, les taux d'ouverture, de clic sur les liens définis et enfin les ventes générées par cette campagne pour calculer le Retour sur Investissement.

Au cours de la formation, l'ensemble des états et informations d'analyse seront passés en revue et le formateur donnera des notions simples de création de rapports personnalisés en fonction de besoins spécifiques.

A la fin de la formation **Basic Level**, l'utilisateur sera en mesure d'utiliser l'application Campaign Commander. Il pourra faire appel au support technique pour toute demande complémentaire.

- **SUPPORTS DE COURS ET MATERIELS PEDAGOGIQUES :**

Les stagiaires disposent d'un manuel de formation sur CAMPAIGN COMMANDER, d'un ordinateur avec un accès à l'application CAMPAIGN COMMANDER.

Après le cours théorique sur l'application, le stagiaire réalisera lui-même sa campagne sous forme d'exercices pratiques.

- **LIEU DE LA FORMATION : Emailvision, 6 bis rue Fournier - 92110 Clichy**

- **HORAIRES : 9h30 à 17h30**