CRÉATION ET ANALYSE DES PARCOURS CLIENTS A L'AIDE DE MARKETING CLOUD (MKT101)

APERÇU

Commencez votre parcours pour devenir un spécialiste Marketing Cloud. Dans cette formation d'une durée de 5 jours, dispensée par des experts, vous apprendrez à créer des parcours clients dans Marketing Cloud. Notre équipe de professionnels de Marketing Cloud vous guidera à travers les meilleures pratiques liées à l'exécution, au suivi et à l'analyse de vos parcours, vous dotant des outils et du savoir-faire pour concevoir des parcours personnalisés et interagir avec vos clients d'une toute nouvelle manière.

A QUI S'ADRESSE CE COURS ?

Cette formation est conçue pour les professionnels du marketing par e-mail qui gèrent le canal de messagerie de leur organisation. Que vous soyez novice dans Marketing Cloud ou que vous recherchiez des conseils sur la façon d'améliorer vos parcours clients existants, ce cours est un excellent point de départ. Aucune connaissance préalable de Marketing Cloud n'est nécessaire.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois cette formation terminée, vous saurez :

- Expliquer les concepts de conformité pour garantir une délivrabilité optimale
- Utiliser les outils de Marketing Cloud pour respecter les normes de délivrabilité
- Utiliser les meilleures pratiques de conception d'e-mails pour garantir la meilleure expérience client
- Développer des messages efficaces et pertinents à l'aide de Content Builder
- Concevoir et tester différentes méthodes et options de livraison lors de l'envoi d'un e-mail
- Concevoir et exécuter les parcours clients à l'aide d'outils d'automatisation dans Marketing Cloud
- Différencier les cas d'utilisation des différentes activités d'automatisation dans Automation Studio et Journey Builder
- Définir la terminologie fondamentale de la gestion des données et de la structure
- Utiliser des outils de segmentation des données pour créer des e-mails ciblés
- Appliquer un concept de modèle de données simple à un scénario réel
- Définir les statuts des abonnés, les méthodes de désabonnement et les préférences
- Analyser les campagnes marketing à l'aide des KPI courants
- Résoudre un problème marketing courant à l'aide des conseils de dépannage
- Prioriser les méthodes et les outils de test pour assurer le contrôle de la qualité
- Expliquer l'administration fondamentale du compte et d'envoi
- Savoir où aller pour plus d'informations, de conseils et d'assistance
- Décrire les fonctionnalités de la plate-forme

DURÉE

5 jours (35 heures)

MODE D'ENSEIGNEMENT

- Formation en classe
- Classe virtuelle

LANGUE

Formation en français /
Supports en anglais

INTERFACE UTILISATEUR

Lightning Experience

CONDITIONS REQUISES ET PRÉPARATION À LA FORMATION

Complétez le trailmix suivant avant de venir en cours : Trailmix, Trailhead Academy

CERTIFICATION

La formation MKT101 fait partie des formations recommandées pour préparer l'examen Salesforce Certified Marketing Cloud Email Specialist. La liste complète des prérequis pour le passage de certification est fournie par Salesforce dans le guide d'examen.

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

Lors de la demande d'inscription, une analyse du besoin nous permet de nous assurer des pré-requis et du niveau de connaissance du stagiaire, de vérifier si les objectifs de la formation répondent au besoin exprimé.

La formation inclut la définition des concepts théoriques, des démonstrations, des exercices pratiques, une attention personnalisée de la part d'un formateur certifié et autorisé par Salesforce et un échange avec vos pairs. Le niveau du stagiaire est évalué tout au long de la formation, afin de s'assurer que les notions sont bien acquises.

Des manuels électroniques sont remis aux stagiaires.

La formation en classe inclut la mise à disposition d'un ordinateur par stagiaire et tout le nécessaire à la prise de notes. Un paperboard et un vidéoprojecteur sont mis à disposition dans la salle de formation.

La classe virtuelle, interactive et en temps réel, est animée avec une plateforme de visioconférence adaptée et accessible depuis le navigateur web. Afin de pouvoir suivre la formation à distance, le stagiaire doit être équipé d'un ordinateur et d'une connexion internet. Un casque ou des écouteurs, et un deuxième écran sont des outils optionnels qui permettent d'optimiser l'expérience d'apprentissage.

SUIVI ET ÉVALUATION

À la fin du stage :

- Une évaluation est réalisée par le stagiaire sur l'atteinte des objectifs, la qualité de la formation et des intervenants
- Une attestation de participation est remise au stagiaire
- Les feuilles de présence signées par les stagiaires et le formateur, par demi-journée de formation dans le cas de la formation en classe ou l'attestation d'assiduité signée par le stagiaire et l'organisme de formation dans le cas de la classe virtuelle sont adressées au client
- L'évaluation réalisée par le stagiaire est remise au client

© EI-TECHNOLOGIES 11/2021 - Tous droits réservés

CRÉATION ET ANALYSE DES PARCOURS CLIENTS A L'AIDE DE MARKETING CLOUD (MKT101)

MODULES ET SUJETS

Introduction à Salesforce Marketing Cloud

Administration

Abonné et gestion des données

Conception et création des e-mails

Meilleures pratiques de test, de livraison et de marketing par e-mail

Automatisation du marketing

Analyse et dépannage

Résumé

EI-INSTITUT – Centre de Formation du Groupe EI-Technologies
24, rue Jacques Ibert - 92300 Levallois-Perret – Tél. : +33(0)1 80 03 88 00
www.ei-technologies.com/fr/formation – Email : atc@ei-institut.com

© EI-TECHNOLOGIES 11/2021 - Tous droits réservés