

Initiation aux nouveaux outils de marketing digital

Ignition • Activation • Relation

Apprenez à centraliser vos données billetterie, segmenter votre public, construire des campagnes performantes et automatiser vos envois autour des événements — pour mieux parler à vos publics et augmenter l'engagement.

À l'issue de la formation, les participant·e·s seront capables de :

- Centraliser et structurer les données (billetterie, formulaires, inscriptions).
- Réaliser des segmentations pertinentes avec Ignition.
- Concevoir et envoyer des campagnes email & SMS avec Activation (templates, formulaires, délivrabilité).
- Mettre en place des scénarios automatisés autour d'une date d'événement avec Relation.
- Mesurer la performance et extraire des recommandations opérationnelles.

Public ciblé : Chargé·e·s de communication, responsable billetterie, responsable CRM/marketing, équipes de festivals, salles, musées, théâtres, clubs sportifs.

Durée (suggestions) : 90 min / 3 h (recommandé) / 6 h.

Déroulé pédagogique

Introduction & objectifs — 15 min

Centraliser et comprendre vos données — 20 min

Revue des sources (billetterie, formulaires), bonnes pratiques de structuration.

Ignition : segmentation & analyses — 40 min

Création de segments (acheteurs récurrents, fans par style), analyses et atelier guidé.

Activation : templates & formulaires — 40 min

Création de newsletter, formulaire, tests de délivrabilité.

Relation : automatisations & SMS — 30 min

Scénarios : rappel avant événement, post-événement, relance panier.

Cas pratique / mini-atelier — 25 min

Conclusion & Q&A — 10 min

Méthodologie

Pédagogie active : alternance apports théoriques, démonstrations en direct et ateliers pratiques.

Supports remis : fiche résumé, pas-à-pas, modèles de segments et d'emails.

Livrables

- Segments opérationnels sur la plateforme.
- Template newsletter et formulaire prêts à l'emploi.
- Scénario d'automatisation paramétré pour un événement.
- Guide de bonnes pratiques (délivrabilité, personnalisation).
- Certification de réalisation

Pré-requis & modalités

- Connaissances base en marketing digital.
- Accès test à Delight recommandé pour atelier.
- Format : présentiel / distanciel (Meet).
- Tarif & conditions : à définir.

Equipe pédagogique



Oliver Abitbol

Co-founder

Oliver a débuté chez Lagardère Active, chargé de veille sur les nouvelles technologies, et a exploré les tendances qui affectent la Technologie et les Médias. Diplômé d'ESCP Europe (promotion 2014), il s'est notamment intéressé au Corporate Venturing dans les industries culturelles et médiatique.

Rosy Onfray

Customer Success Manager

Diplômée de l'ESC Rennes, Rosy a travaillé avec différentes structures culturelles et accompagne aujourd'hui les clients Delight pour la formation des outils. Elle maîtrise la suite d'outils et a une connaissance du marché et de ses enjeux.



Suivi de l'exécution

Feuilles de présence

Questions orales ou écrites (QCM)

Mises en situation

Accessibilité

Vous avez des besoins spécifiques ? Adriana Talbi, notre référente handicap est à votre disposition par mail sura-talbi@agefiph.asso.fr et à votre écoute pour répondre à vos questions et vous orienter vers les services compétents.