

DATA&K

CAMP.

NationBuilder Expert

Maîtriser l'outil et développer son application stratégique.
Construisez votre communauté.

OBJECTIFS :

- Envoyez des campagnes e-mails
- Administrer son site web et déployer sa stratégie d'acquisition
- Gérez votre base de données, activez vos contacts, automatisez vos actions

PROGRAMME :

1. Envoyer des campagnes e-mails qui touchent leurs cibles

- Former les participants à la création et l'envoi de campagne e-mail : Création et configuration de son diffuseur, création d'une nouvelle campagne e-mail, intégrer du texte, des styles, des images, des smart fields, des boutons, intégrer un document PDF, vérifier le poids des images, copier-coller des éléments extérieurs proprement, envoyer un e-mail test
- Conception de sa stratégie e-mailing : Lister les (types de) messages ou les informations récurrentes à envoyer, définir les cibles pour chaque message (adhérents, abonnés, participants, etc.), créer des formats identifiables et éditorialisés, appréciés par les cibles (exemples de newsletters éditorialisées), définir les émetteurs ("l'institution", le président, le service com, etc.), se projeter sur un planning mensuel

2. Administrer son site web et déployer sa stratégie d'acquisition (1 sur 2)

- Les grands principes d'un site web Nationbuilder : Comprendre les principes structurants du CMS Nationbuilder, explication des 4 grands principes (les types de pages, pages et sous-pages, pages éditoriales et page formulaires, paramètres généraux et paramètres spécifiques)
- Administration d'un site web Nationbuilder : Création d'un article de blog, titre, texte, vidéo, image, document pdf, paramétrage SEO et image de partage, création

et configuration d'un formulaire (les 5 paramétrages), création d'un événement, comprendre les spécificités de son site web (module sur-mesure)

3. Administrer son site web et déployer sa stratégie d'acquisition (2 sur 2)

- Penser sa stratégie d'acquisition : Mettre en place une stratégie et des bonnes pratiques d'acquisitions de contacts, création de son tableau de bord, pour piloter son site web, analyser le trafic, les pages les plus vues, acquisition

4. Gérez votre base de données, activez vos contacts, automatisez vos actions

- Les grands principes du CRM Nationbuilder : Comprendre les principes structurants du CRM Nationbuilder, explication sur le data management, le profil d'un contact (les tags et les champs), les recherches multi-critères, les filtres et les listes, les paramètres généraux
- Maîtriser les principales fonctionnalités CRM de Nationbuilder : Créer et modifier un contact, créer des recherches multicritères, créer un filtre, créer une liste, modifier massivement les contacts à l'intérieur, ajouter un nouvel administrateur, intégrer et exporter des contacts (basique), dédoublonner ses contacts
- Structurer ses contacts, avoir une base de données "propre" : Établir un plan de taggage, gérer les doublons, nommer son responsable DPO, nommer les responsables de formulaire, configurer les notifications

PUBLIC :

2 à 10 stagiaires par session : directeur.trice de la communication, community manager, chargé.e de la communication, responsable du plaidoyer, du campaigning ou de la mobilisation

PRÉ-REQUIS :

Aucun pré-requis spécifique

DURÉE :

Selon les besoins, formation pouvant aller jusqu'à 2,5 jours (17h30)

FORMATEUR :

Vincent Romanet est directeur conseil chez Dataack - agence de communication spécialisée dans l'agrégation et l'activation de communautés en ligne. Il est diplômé en communication, titulaire d'un M2 "Médias, langage & société" (Paris II-Institut Français de Presse), et est expert en campagnes digitales ainsi qu'en data.

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES :

Formation intra-entreprise délivrée en présentiel - dans les centres de formation de Dataack, dans un site extérieur ou dans les locaux de l'entreprise du bénéficiaire - et/ou en distanciel.

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES :

Active et interactive, notre pédagogie s'appuie à la fois sur des exposés, des échanges, des mises en situation et des cas pratiques issus des expériences des stagiaires.

MOYENS PÉDAGOGIQUES :

Ordinateur, accès internet wifi.

Il est demandé aux participants de se munir de leur ordinateur portable lorsqu'ils en ont un et des codes d'accès aux comptes réseaux sociaux, site internet de leur structure le cas échéant.

MODALITÉ D'ÉVALUATION DES PARTICIPANTS :

Un questionnaire d'auto-évaluation est envoyé en amont de la formation pour permettre aux formateurs d'identifier le niveau des stagiaires et de cibler particulièrement les apprentissages qui répondent à leurs objectifs.

La progression des stagiaires est évaluée en continu durant la formation par des points réguliers sous forme de questions ouvertes, QCM et mises en situation.

À l'issue de la formation, un test de connaissance est adressé aux stagiaires pour évaluer leurs compétences acquises et leur satisfaction.

Une attestation de fin de formation individuelle spécifiant le résultat de l'évaluation des acquis est remise à chaque participant.

TARIFS :

3 000 € HT / bénéficiaire (nos tarifs peuvent être amenés à évoluer en fonction de vos besoins en formation)