

Maîtriser MAUTIC, côté utilisateur

Public visé : responsable marketing

Durée : 2 x 4h ou 1 x 8h

Prix : 800€ HT

Préreqs : connaissances de base en informatique et mécanique Inbound

Modalités : possibilité de formation à distance, en entreprise ou en individuel à distance



Plus de 15 années d'expérience au sein d'agences spécialisées en lead generation ont permis à Clothilde Cambournac d'accompagner de nombreuses organisations dans leurs stratégies de génération de leads, co-construites avec le top management.

1. Introduction

- Présentation du logiciel, les users et les rôles
- Tableau de bord et widgets

2. Les contacts

- Gestion des contacts, des sociétés, des segments et des champs
- Règles de fréquence, centre de préférence, queue des messages

3. Les composants

- Gestion des ressources, contenu dynamique web, vidéos dynamiques, granularité des supports
- Pages d'atterrissage, formulaires, progressive profiling

4. Canaux & campagnes

- Gestion des emails, notifications web, focus, SMS
- Monitoring social
- Gestion des campagnes

5. Mesure & Reporting

- Points, scoring et stages
- Rapports de performance



Les formateurs Gtec sont pédagogues et ont le souci de comprendre nos enjeux. La formation dispensée par leurs soins nous a aidés à optimiser notre stratégie de génération de leads.

Perrine Strilka, Klüber

