MARKETING MOBILE PERFORMANT

Les clés pour concevoir et mettre en place une stratégie mobile performante pour votre entreprise

1 JOUR, 7 HEURES

CROSS-CANAL

CODE : LDI02

Objectifs de la formation

Savoir comment intégrer ce nouveau canal dans sa stratégie

Connaître les interactions entre le Marketing Mobile et les autres canaux

Pouvoir mesurer le ROI des actions menées

Parmi nos formateurs

- Professionnel(s) du secteur

Public concernés

- Responsable marketing
- Responsable E-commerce
- Responsable relation client
- Responsable ventes
- Responsable enseigne
- Responsable marques
- Chef de produits

Critères d'admission

- Cette formation entre dans le champ d'application des dispositions relatives à la formation professionnelle continue car considérée comme une action d'adaptation et de développement des compétences des salariés.

Prérequis

- Aucun pré-requis n'est nécessaire

Accueil des participants

État des lieux du mobile et de ses enjeux

- Comprendre le rôle grandissant du mobile et les enjeux marketing associés
- Connaître les différents parcs et types de terminaux et le jargon mobile
- Décrypter les dernières évolutions : profils des mobinautes, nouveaux usages, types d'achats

Intégrer le mobile dans la stratégie globale de l'entreprise

- Comprendre les différents objectifs d'une stratégie mobile : communiquer, vendre ou fidéliser

- Mobile CRM : mettre en place une communication ciblée et personnalisée avec vos utilisateurs
- Développer ses ventes : sur mobile, en e-commerce, en espace physique
- Le bon message, à la bonne personne, au bon moment et au bon endroit grâce à la géolocalisation et au « géofencing »
- Comment le mobile s'intègre dans les campagnes cross-canal

CAS PRATIQUE

Présentation de stratégies performantes de grands acteurs français et internationaux

Déployer sa stratégie : les étapes clés à suivre

- Savoir choisir : s'y retrouver dans les solutions envisageables : appli vs site mobile, Mobile vs tablettes, iOS vs Android, responsive design… Avantages et inconvénients
- Réaliser un cahier des charges : enjeux techniques, enjeux de contenus
- Étapes clés : choisir un prestataire, définir un budget, quels délais, les ressources nécessaires

CAS PRATIQUE

Dans l'univers de la grande consommation et de la distribution : bonnes pratiques et erreurs à éviter

Générer du trafic sur son application m-commerce

- Comment promouvoir sa solution mobile : méthodes, outils, bonnes pratiques pour créer du trafic sur son application
- Faire de la publicité sur mobile, les différentes options : le pull, le search, le push : les coûts, quels ROI
- Comment créer un environnement qui encourage l'achat sur mobile
- Identifier les outils de mesure spécifiques au mobile

CAS PRATIQUE

En France et à l'international

Fin de journée

Dates

Modalités pédagogiques, d'évaluation et techniques

- **Modalités pédagogiques:**

Pour les formations synchrones-présentiel ou classes virtuelles (formations à distance, en direct), les stages sont limités, dans la mesure du possible, à une douzaine de participants, et cherchent à respecter un équilibre entre théorie et pratique. Chaque fois que cela est possible et pertinent, des études de cas, des mises en pratique ou en situation, des exercices sont proposées aux stagiaires, permettant ainsi de valider les acquis au cours de la formation. Les stagiaires peuvent interagir avec le formateur ou les autres participants tout au long de la formation, y compris sur les classes virtuelles durant lesquelles le formateur, comme en présentiel peut distribuer des documents tout au long de la formation via la plateforme. Un questionnaire préalable dit 'questionnaire pédagogique' est envoyé aux participants pour recueillir leurs besoins et attentes spécifiques. Il est transmis aux intervenant(e)s avant la formation, leur permettant de s'adapter aux publics. Pour les formations en E-learning (formations à distance, asynchrones), le stagiaire peut suivre la formation à son rythme, quand il le souhaite. L'expérience alterne des vidéos de contenu et des activités pédagogiques de type quizz permettant de tester et de valider ses acquis tout au long du parcours. Des fiches mémos reprenant l'essentiel de la formation sont téléchargeables. La présence d'un forum de discussion permet un accompagnement pédagogique personnalisé. Un quizz de validation des acquis clôture chaque parcours. Enfin, le blended-learning est un parcours alternant présentiel, classes virtuelles et/ou e-learning.

- **Modalités d'évaluation:**

Toute formation se clôture par une évaluation à chaud de la satisfaction du stagiaire sur le déroulement, l'organisation et les activités pédagogiques de la formation. Les intervenant(e)s évaluent également la session. La validation des acquis se fait en contrôle continu tout au long des parcours, via les exercices proposés. Sur certaines formations, une validation formelle des acquis peut se faire via un examen ou un QCM en fin de parcours. Une auto-évaluation des acquis pré et post formation est effectuée en ligne afin de permettre à chaque participant de mesurer sa progression à l'issue de la formation. Une évaluation à froid systématique sera effectuée à 6 mois et 12 mois pour s'assurer de l'ancrage des acquis et du transfert de compétences en situation professionnelle, soit par téléphone soit par questionnaire en ligne.

- **Modalités techniques FOAD:**

Les parcours sont accessibles depuis un simple lien web, envoyé par Email aux stagiaires. L'accès au module de E-learning se fait via la plateforme 360Learning. La durée d'accès au module se déclenche à partir de la réception de l'invitation de connexion. L'accès aux classes virtuelles se fait via la plateforme Teams. Le(a) stagiaire reçoit une invitation en amont de la session lui permettant de se connecter via un lien. Pour une bonne utilisation des fonctionnalités multimédia, vous devez disposer d'un poste informatique équipé d'une carte son et d'un dispositif vous permettant d'écouter du son (enceintes ou casque). En ce qui concerne la classe virtuelle, d'un microphone (éventuellement intégré au casque audio ou à la webcam), et éventuellement d'une webcam qui permettra aux autres participants et au formateur de vous voir. En cas de difficulté technique, le(a) stagiaire pourra contacter la hotline au 01 70 72 25 81, entre 9h et 17h ou par mail au logistiqueformations@infopro-digital.com et la prise en compte de la demande se fera dans les 48h.