

Contact facturation : facturation@cmbenchmark.com - 01 47 79 48 01
Contact formation : formation@cmbenchmark.com - 01 47 79 51 08

Le data marketing

Objectif de la formation

- Améliorer les performances de vos actions webmarketing web et/ou mobile en appréhendant de nouvelles techniques de suivi des indicateurs KPI de votre site ou application, en apprenant à les automatiser et les personnaliser grâce à la construction d'une DMP Comprendre les enjeux présents derrière la notion de Data Marketing.

Progression pédagogique :

1. Concevoir un projet data

- Définir des objectifs : spécifiques, mesurables, atteignables, réalisables, dans une échelle de temps connu
- Exemple pratique de dashboard et de KPI en fonction du métier : différence KPI web & mobile et KPI métiers
- Composante d'une stratégie data : Approche légale, SI, process et référentiels métiers, RH
- Cas pratique et définition des KPI de sites web précis en fonction de leur typologie (e-commerce, institutionnel, services, etc...) avec construction d'une matrice de KPI projet

2. Collecter et stocker

- Comment classer les données compte tenu de leur variabilité ?
- Illustration de chaque composante de la stratégie Big Data
- Cas d'un site e-commerce
- Boîte à outils pour passer de datas éparpillées à des données centralisées, les méthodes de collecte et de tracking
- Construire un plan de tracking et le déployer sur Google Analytics
- Agréger les données autour d'un identifiant unique
- Exemple de schéma de data et cas pratique de construction d'un modèle de données pour un site web de e-commerce
- CRM et DMP : 2 outils en synergies

3. Extraire de l'information des données

- Analyse : à la découverte de tendances et de schémas dominants
- Les principales méthodes d'analyse statistiques - Construction d'une DMP d'acquisition pour un site e-commerce sur le textile par exemple
- Analyse exploratoire : identifier les liens entre les données
- Clé de réconciliation entre 4 bases de données marketing
- Première utilisation de Tableau et Domo sur fichier Excel, connexion à Google Analytics et exploitation des données
- Le marketing prédictif : les modèles de régression
- 2 exemples d'analyse de régression

4. Activer les données

- Data et publicité
- Marketing direct : du mass marketing au marketing one to one
- Data et commerce physique : la révolution apportée par le mobile et les objets connectés

- Construction d'une DMP pour un site e-commerce

La formation sera animée par Olivier Lagrandeur

Les moyens pédagogiques

Support de formation

- Pour les formations en **présentiel**, un support de cours sera remis à chacun des participants.
- Pour les formations en **visionconférence**, une synthèse de la formation sera envoyée aux participants qui auront également la possibilité de revoir la session pendant une semaine après la date de la formation.

Locaux - Matériel fourni

- Nos salles sont équipées du matériel de vidéo-projection pour le formateur
- Accès à Internet en wifi dans tous nos locaux
- Pour les formations qui nécessitent des ateliers sur ordinateur, nous disposons de salles équipées d'ordinateurs pour les participants

CCM Benchmark Group conserve l'intégralité des droits d'auteurs relatifs au contenu de ces formations et supports de cours. Toute reproduction, modification ou divulgation à des tiers, sous quelque forme que ce soit, est formellement limitée.

Les moyens d'évaluation mis en oeuvre et suivi

A l'issue de la formation chaque stagiaire complète un **questionnaire d'évaluation**. Une copie peut-être fournie sur demande.

L'**attestation de présence** est envoyée par courrier avec la facture, à l'issue de la formation.

Convention de formation

Dès votre inscription, une convention de formation vous est envoyée. Celle-ci doit nous être retournée signée avant le début de la formation.

CCM Benchmark Group est un organisme de formation professionnelle enregistré sous le numéro **11 75 54133 75**. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat.

Durée de la formation

La durée totale de la formation est de **14 heures**.