

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

Marketing mobile

Objectif de la formation

- Etre capable mettre en oeuvre une stratégie marketing opérationnelle incluant des pistes concrètes d'optimisation de la stratégie digitale de son entreprise
- Prendre connaissance de nombreux exemples concrets de retailers, de e-Commerçants et de marques, des boîtes à outils opérationnelles
- Mise en place de QCM interactifs sur smartphone

A qui s'adresse cette formation ? / Prérequis

Elle s'adresse à tous les responsables marketing communication et Internet soucieux d'intégrer le mobile au coeur dans leur stratégie marketing. Elle s'adresse aussi bien aux marques, aux distributeurs, aux e-commerçants, aux éditeurs qui souhaitant renforcer leur relation client, développer du chiffre d'affaires ou du trafic via mobile.

Découvrez également notre formation "[M-Commerce : vendre sur mobile](#)".

Progression pédagogique :

1. Présentation et méthodologie de la formation : Cas clients, QCM et boîtes à outils...

- Présentation de la formation et de l'intervenant, du contenu pédagogique et du déroulement de la journée
- Cette formation dynamique et interactive sera animée à l'aide de QCM sur smartphone (questionnaire en ligne)
- Elle sera prolongée par distribution de « Boîtes à outils » opérationnelles pour aller plus loin après la formation...

2. Les fondamentaux du Marketing Mobile : les équipements & les usages « mobile first »

- Evolution de l'équipement des consommateurs en mobile, smartphone et tablette
- les nouveaux usages en France et dans le monde avec un focus particulier sur les « millenials »
- La mesure de l'audience de l'Internet mobile et l'audience des principaux sites & applications mobiles en France

3. Les canaux de la relation client via le mobile : comment passer du « mobile friendly » au « mobile first »

- Site mobile ou Application mobile, site mobile ou site responsive
- La gestion de la relation client via le mobile et le smartphone : le SMS, l'email, les push notifications...
- Comment intégrer l'arrivée des « Chatbots » (agents conversationnels) et mettre en place un « commerce conversationnel » avec ses clients...

4. Publicité sur mobile : comment assurer la promotion de sa marque et de ses produits ?

- Etat des lieux et mutations de la publicité mobile en France et dans le monde

- Les offres publicitaires sur mobile et les nouveaux leviers d'actions
- Exemples de campagnes de marques et d'annonceurs dans plusieurs secteurs d'activité

5. Mettre en oeuvre une stratégie marketing mobile performante : Best practice & Etudes de cas d'annonceurs et de marques.

- Etudes de cas et best practice dans différents secteurs d'activité : distribution, services, automobile, alimentation, tourisme...
- Analyse des différents leviers marketing : fidélisation & gestion de la relation client, notoriété & image, prospection de nouveaux clients, M-commerce...

6. Conclusions & boîtes à outils

- « Speed Consulting » : questions & réponses personnalisées
- Mise à disposition de « Boîtes à outils » opérationnelles pour aller plus loin après la formation

La formation sera animée par Bertrand Jonquois

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 **7 heures**.