

Contact facturation : facturation@ccmbenchmark.com - 01 47 79 48 01  
Contact formation : formation@ccmbenchmark.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**.