

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

Tirer profit de la data pour ses actions digitales

Objectif de la formation

- Détailler toutes les formes de ciblage possibles grâce au digital
- Les comprendre
- Décrypter la manière de les utiliser au mieux

A qui s'adresse cette formation ?

Aux directeurs marketing, e-marketing et médias qui souhaitent parfaire leurs connaissances en matière de stratégie digitale et plus particulièrement de ciblage.

Progression pédagogique :

1. De la cible au ciblage : évolutions et conséquences

- Du ciblage de masse au ciblage individuel
- Les moyens de ciblage des médias " traditionnels "
- Le Real Time targeting ou le ciblage instantané
- Les conséquences de l'ultra-ciblage pour la marque et le consommateur

2. La révolution technologique et les différents ciblage possibles sur Internet

- Les moyens pour définir une cible : déclaratif, panel ou technologie (adserveurs)
- Les différentes formes de ciblage
 - Ciblage sociodémographique
 - Ciblage par le contenu (brand content)
 - Ciblage contextuel (horaire, géographique...)
 - Ciblage comportemental
- Focus sur les différents ciblage comportementaux (5 formes)
- AdExchange : accélération du ciblage

3. Passage du ciblage média à la relation

- Le mobile
- L'e-CRM / PRM
- Le Brand Content
- Le webanalytics
- Les réseaux sociaux

4. Comment utiliser les différents outils selon l'objectif marketing et comment adapter les messages, la créativité, la répétition...

- Stratégie d'acquisition / de transformation online (retargeting : opportunités et limites)
- Stratégie d'image et de notoriété
- Stratégie relationnelle
- Stratégie de trafic offline

5. Les tendances à venir, les risques à anticiper

- La personnalisation des messages publicitaires
- Les fournisseurs de données (Data Providers / exchanges) : atouts et risques
- Les risques de l'hyper ciblage
- Le coût du ciblage et son retour sur investissement
- Les risques juridiques / e-privacy

6. Conclusion et évaluation

La formation sera animée par Jean-Paul CARQUIN

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**.