

GEE-10

MAITRISER LES CLES DU MARKETING DIGITAL

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

A l'issue de la formation, chaque participant devra mieux :

- Mieux comprendre le contexte et les enjeux de la digitalisation
- Identifier les impacts et les apports du digital sur les différentes composantes du marketing mix
- Définir son marketing mix à l'ère du digital
- Réinventer son entreprise en saisissant les opportunités offertes par la révolution digitale

CONTENU DU PROGRAMME DE LA FORMATION

- **Comprendre ses clients digitaux**
 - ✓ Mieux comprendre son parcours de formation.
 - ✓ Se positionner et s'orienter avant de débiter sa formation.
 - ✓ Comprendre comment les clients s'informent à l'ère du digital.
 - ✓ Déterminer l'influence d'Internet sur les comportements d'achat.
 - ✓ Identifier comment les clients s'impliquent et échangent en ligne.
- **Aborder le tournant digital**
 - ✓ Profiter de la révolution numérique pour réinventer son entreprise.
 - ✓ Repérer les possibilités d'optimisation digitale de son entreprise.
 - ✓ Anticiper les dangers de la digitalisation.
- **Enrichir son offre produit grâce au digital**
 - ✓ Identifier et intégrer des fonctionnalités numériques capables d'améliorer son produit.
 - ✓ Créer toute une expérience numérique autour de son produit.
- **Concevoir sa stratégie de communication digitale**
 - ✓ Définir la portée de ses efforts de communication.
 - ✓ Caler le ton de ses communications digitales.
 - ✓ Déterminer dans quels cas miser sur une campagne de marketing viral.
- **Structurer sa distribution omnicanale**
 - ✓ Identifier les enjeux de la distribution multicanal.
 - ✓ Connaître la distribution transcanal, ses avantages et ses risques.

- ✓ Comprendre le système de distribution idéal, basé sur la distribution omnicanale.
- **Revoir sa politique de prix à l'ère du digital**
 - ✓ Casser la chaîne de valeur grâce au digital pour pouvoir baisser les prix.
 - ✓ Utiliser le concept de longue traîne pour différencier les taux de marge de vos produits.
 - ✓ Recréer une stratégie de type "rasoir et lames de rasoir" dans un contexte digital.
 - ✓ Harmoniser ou non les tarifs entre les canaux physiques et en ligne.
 - ✓ Compléter sa formation avec les suggestions de son tuteur et des outils.

PUBLIC CIBLE :

Toute personne désireuse de créer une entreprise peu importe son ambition, son secteur d'activité et son expérience.

DUREE DE LA FORMATION :

03 journées de 8 heures chacune

ANIMATEUR :

Formateur spécialisé avec longue expérience