

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 débuter 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