

Marketing In-App: stratégie et bonnes pratiques

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : MHW - Prix 2024 : nous consulter

Le marketing In-App permet la fidélisation des clients en les incitant à vendre vos produits ou services sur une application. Cela s'articule principalement autour du phénomène appelé : boucle d'engagement. De la sensibilisation à la recommandation, l'ensemble du processus sera passé en revue au cours de cette formation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

S'approprier les fondamentaux du marketing mobile et du marketing in-App

Connaitre les facteurs importants dans le développement marketing d'une application

Développer une stratégie de lancement et de développement cohérente

TRAVAUX PRATIQUES

Ce stage, qui repose sur des mises en situation réalistes, permet de développer une stratégie marketing in-App efficace.

LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 10/2021

1) Stratégie marketing mobile et marketing In-App

- S'approprier les fondamentaux du marketing mobile.
- Connaitre les facteurs importants dans le développement marketing.
- Analyser l'écosystème de son application mobile.
- Définir la boucle d'engagement et ses étapes.

Travaux pratiques : Réflexion et échanges collectifs sur les stratégies déjà mises en place autour des applications mobiles.

2) Mettre en place sa stratégie marketing In-App

- Développer une stratégie de lancement et de développement cohérente.
- Identifier les différences entre l'App Store Optimization (ASO) et le Search Engine Optimization (SEO).
- Optimiser l'utilisation de l'ASO et du SEO.
- S'approprier les principes de rétention des utilisateurs et contourner les éléments de blocage.

Travaux pratiques : Identification des différentes mécaniques de rétention et le moment où celles-ci interviennent dans le cadre de leur application mobile.

3) L'expérience utilisateur (UX) appliquée au marketing In-App

- Définir l'UX Design
- S'approprier les grands principes de l'expérience utilisateur.
- Apprendre à personnaliser l'UX sur une application mobile.
- Identifier les éléments d'UX : modales, splash pages, tooltip, notifications de push/in-App, messages in-App.
- Analyser les actions de l'utilisateur.

Travaux pratiques : Réflexion autour de l'UX de leur application mobile, maquettage papier, maquettage PPT

PARTICIPANTS

Responsables et collaborateurs marketing

PRÉREQUIS

Connaissances de base du marketing

COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

4) La monétisation de l'application mobile

- Identifier le rôle de l'application dans son écosystème.
- Connaître les principales règles de monétisation.
- Appréhender les grands types de Business Model app.

Travaux pratiques : Etablissement d'un plan de monétisation cohérent.

5) Principe de recommandation

- Identifier les éléments clés de l'étape de recommandation.
- Evaluer les principes de notation et mesurer leur impact.
- Distinguer les étapes d'engagement générées par une application.
- Assimiler les différentes caractéristiques de la boucle de viralité et en maîtriser le processus.
- Appliquer un schéma de recommandation.

Travaux pratiques : Réflexion sur la stratégie à mettre en place pour favoriser la recommandation autour de leur application

LES DATES

Nous contacter