

Digital | Webmarketing

# LE MARKETING MOBILE



## En résumé

Un parcours de formation action personnalisé pour intégrer le marketing mobile dans votre stratégie marketing globale et ainsi renforcer votre visibilité.

Aujourd'hui, 70% du trafic web provient de nos mobiles.

Ce canal est donc primordial et nécessite des approches spécifiques, tant au niveau technique que stratégique ou marketing.

Cette formation marketing mobile digital à Marseille vise à vous donner les clés pour maximiser votre visibilité. Ce programme développe une approche adaptée aux smartphones afin de booster votre trafic web mobile et optimiser votre site internet au design responsive. Découvrez des outils essentiels pour créer des applications mobiles performantes et engager efficacement votre audience. A l'issue de cette formation stratégie de marketing sur smartphone, vous saurez mettre en place des stratégies impliquant inbound marketing, push SMS ou réseaux sociaux. Vous maîtriserez le marketing et exploiterez la géolocalisation pour une expérience client enrichie et connectée.

Ces formations pourraient également vous intéresser :

- [Formation cycle webmarketing avancé](#)
- [Formation stratégie avancée sur les réseaux sociaux.](#)
- [Formation référencement web Marseille.](#)
- [Formation Déployer une communication numérique en entreprise](#) vous permettant de valider un **Certificat de Compétence en Entreprise éligible au financement CPF**, Vous pouvez vous inscrire [ICI](#).



## Objectifs

À l'issue du parcours, vous serez en capacité de :

- Comprendre les enjeux stratégiques du marketing mobile et tout son potentiel,
- Développer les outils et les techniques, générateurs de trafic et de visibilité sur le mobile,
- Elaborer et appliquer une stratégie de marketing mobile dans une approche multi-canal.

### Durée

1 jour(s) / 7 heure(s)

### Effectif

De 3 à 8 stagiaires

### Tarif

800 € NET

### Pour qui ?

Cette formation s'adresse aux responsables web, responsables marketing et webmasters.

### Prérequis

Il est demandé de connaître les techniques de base de webmarketing comme les emailings et le référencement ainsi que le fonctionnement des réseaux sociaux.

### Code RNCP / RS

NA

### Référence

MRNV-0000-MMOB-01



## Programme

### Présence sur le web mobile : approche globale

Les habitudes de consommation et d'utilisation du média mobile

Les spécificités du mobile et les modes de communication

Les potentialités du média mobile

### Présence sur le web mobile : approche technique

Le site responsive et le site mobile

Les applications mobile

L'ergonomie et le call to action sur les terminaux mobiles

### Le webmarketing dédié au mobile

Le push sms

Le référencement payant et naturel dans la stratégie mobile : pensez mobile first

Les réseaux sociaux

Pensez géolocalisé

### Définir sa stratégie

La stratégie globale et la mobilité : multi-canal / cross-canal / omni-canal, web-tostore et web-in-store

Le m-commerce

### Mise en pratique

Outils de création d'application



## Méthodes pédagogiques

- Nombreux exercices pratiques et cas de synthèse pour acquérir les bons réflexes.
- Alternance d'apports théoriques et d'applications pratiques.
- Pédagogie active : échanges, analyses de pratiques, mises en situation, cas réels d'entreprises
- Support de formation remis aux participants.

## Suivi d'action

Les acquis sont évalués en cours et en fin de formation notamment au travers de QCM, mises en situations, mises en pratiques, présentations ... qui feront l'objet d'une analyse/correction et d'un retour du formateur.

Une évaluation de satisfaction est complétée par les participants et un tour de table collectif est réalisé avec le formateur en fin de formation.



## Intervenants

Cette formation est animée par un consultant professionnel formateur spécialisé dans les domaines de formation.

Tous nos formateurs répondent aux normes exigées par notre système qualité.



## Évaluation

Une évaluation des acquis sera réalisée en fin de formation par le formateur.

Elle permettra d'attester de l'acquisition des connaissances et développement des compétences par le stagiaire à l'issue de la formation.