

CONSTRUIRE UN PLAN D'ANIMATION RELATIONNEL



Public

- Responsable / chef de projet Marketing
- Responsable / chef de projet CRM
- Chargé de Communication

Prérequis

Accessible à tous

Objectifs

Intégrer les nouveaux enjeux du CRM / marketing relationnel à sa pratique opérationnelle

Acquérir la méthodologie de construction d'un plan d'animation relationnel multicanal

Informations pratiques

Formateur : Claire CUMBO
Durée : 2 jours – 14 h
Lieu : Paris 9ème
Prix : 1 980 € HT repas inclus

Dates en 2018

15 et 16 novembre



POURQUOI UN PLAN D'ANIMATION ?

- Les enjeux du plan et son périmètre
- Les notions clés (cycle de vie, segmentation, persona, trigger, lead, etc)

METHODOLOGIE DE DEFINITION DU PLAN D'ANIMATION

a) Les questions à se poser

- Bilan de l'existant
- Définir les objectifs du plan et les cibles stratégiques
- Les assets à disposition

b) Construction d'un plan d'animation

- Mapping des animations
- Typologies d'emails
- Axes de personnalisation et ciblage

ALLER PLUS LOIN DANS LE CYCLE DE VIE : INTEGRER LE PRM

1 Pourquoi intégrer le PRM ?

2. Identifier les freins / obstacles dans le parcours de transformation

exercice pratique : analyse d'un parcours de transfo.

3. Construire des plans test de recrutement et transformation

SUIVRE LES PERFORMANCES DU PROGRAMME

- Gérer la pression commerciale
- Définir les KPI des campagnes et du plan d'animation

EXERCICE FINALE : QUESTIONNAIRE DO'S AND DONT'S

2 jours – 1 980 € HT