

Tout savoir sur le marketing d'influence parental

Marketing et stratégie d'influence

Vous évoluez sur le marché de l'enfant et sa famille et souhaitez mettre en place une stratégie marketing d'influence spécifiquement sur la cible parentale ?

Cette formation vous donnera toutes les clés de réussite !

Durée : 1 journée de 6h

Date : le jeudi 26 septembre 2024 de 9h30 à 12h30 et de 14h00 à 17h00

Lieu : en distanciel via Teams

Tarif : 490€ HT par personne (prix adhérent) ou 730€ HT par personne (prix non-adhérent). Possibilité de prise en charge par votre OPCO

Objectifs pédagogiques

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en capacité de :

- Comprendre les enjeux du marketing d'influence auprès de la cible parentale et l'intégrer dans sa stratégie marketing digitale
- Connaître les attentes des influenceurs parentaux et les usages du marché en termes de contrat de partenariat
- Identifier les bons influenceurs selon ses objectifs et évaluer l'intérêt des propositions qui émanent des discussions
- Découvrir les outils liés au marketing d'influence, concevoir une campagne efficace et mesurer ses résultats

Intervenant

Formation dispensée par Estelle Schomann



Après plus de 20 ans d'expérience en Direction marketing digital de grands groupes (TF1, Pagesjaunes – Solocal, Family Services), elle a fondé Bilbokid en 2015. Elle conseille depuis plus de 300 marques de l'univers de l'enfance en marketing digital et a acquis une forte expertise en communication digitale dédiée à la cible parentale. Bilbokid a déjà réalisé plus de 2000 campagnes de marketing d'influence à son actif pour le compte de 300 annonceurs de l'univers famille.
estelle@bilbokid.com

Contact



Laurène BROSSET

Chargée d'Animation et de Veille
02 41 49 57 04 / 06 44 38 49 25
laurene.brosset@novachild.eu

Programme

Avant la formation :

Un questionnaire vous sera envoyé pour évaluer et comprendre votre niveau de connaissance de la cible, les leviers que vous maîtrisez et vos besoins personnels. Le programme ci-dessous peut être amené à évoluer en fonction des besoins du groupe, identifiés en amont de la formation. De la même façon, les cas pratiques et cas d'illustrations seront adaptés à vos secteurs et vos enjeux marketing.

Pendant la formation :

Le marketing d'influence, un levier incontournable pour communiquer auprès des parents ?

- Les réseaux sociaux un media puissant.
- Comprendre la cible : quels usages des parents sur Internet ? Quelles plateformes, quelle fréquence, pour quels usages, etc.
- Comprendre la cible : comment les parents sont-ils influencés et par qui ? Influenceurs famille, prescripteurs, consommateurs.
- Le marketing d'influence, comment et pour quels objectifs ?

Les grands principes du marketing d'influence famille

- Le portrait type de l'influenceur famille (profil sociodémographique et localisation)
- Quels réseaux sociaux utilisent-ils ?
- Quelles formes de collaboration ? et pour quels objectifs ?
- Quels critères pour un partenariat ? (pour l'influenceur et pour l'annonceur)
- Quelle classification des influenceurs parentaux ? (Micro – Macro...)
- Point sur la Réglementation en France.

Comment travailler son marketing d'influence ?

- Quels outils sur le marché et quelles méthodes ? Avantages et inconvénients de chaque approche.
- Comment identifier les bons influenceurs ? Comment les contacter ?
- Comment les influenceurs gèrent-ils leurs partenariats ?
- Quels coûts ou contreparties vs quelles tailles de communautés dans l'univers famille ?
- Quels indicateurs de mesure de performance ?
- Quelle contractualisation ?

Informations complémentaires

Prérequis : Connaissance des bases de la communication digitale

Public visé : Responsable marketing et marketing digital, responsable communication ou relation presse, social media manager, créateurs d'entreprise

Méthodes pédagogiques : Travaux pratiques pendant la séance avec exercices, mise en situation d'une campagne de marketing d'influence, définition d'indicateurs, exploration de plateformes et outils.

Validation / Sanction de la formation :

Les compétences acquises seront évaluées via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation. De plus, chaque stagiaire recevra une attestation de fin de formation à la fin de la journée de formation. Les fiches d'émargement attesteront de votre présence tout au long de la formation et seront disponibles sur demande.

Moyen d'évaluation :

Dans un souci d'amélioration continu, un questionnaire de satisfaction vous sera remis en fin de journée.

Modalité et délais d'accès à la formation :

L'équipe Nova CHILD prendra contact avec vous après réception de votre pré-inscription en ligne dans un délai de 48h pour valider avec vous l'inscription et vous communiquer la liste des éléments nécessaires à l'élaboration de la convention de formation.

Accès des personnes en situation de handicap :

Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessible nos formations aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour que nous puissions prendre en compte votre situation et adapter l'accès si besoin laurene.brosset@novachild.eu / 02 41 49 57 04.

Ressources pédagogiques :

Il sera remis à chaque participant :

- Le support de présentation de la formation