

Comprendre la cible parentale et ses leviers digitaux pour mieux la toucher

Marketing et stratégie d'acquisition

Vous évoluez sur le marché de l'enfant et sa famille et souhaitez en savoir plus sur le marketing digital et la stratégie d'acquisition spécifique à la cible parentale ? Cette formation est faite pour vous !

Durée : 1 journée de 7h

Date : le mardi 25 juin 2024 de 9h00 à 12h30 et de 14h00 à 17h30

Lieu : En distanciel sur 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 la cible parentale et la façon dont elle consomme Internet (achats en ligne, réseaux sociaux etc.)
- Décrypter les leviers digitaux les plus pertinents pour toucher la cible par rapport à ses enjeux
- Avoir une vision d'ensemble sur les actions possibles et les budgets nécessaires
- Découvrir les outils et les plateformes nécessaires, concevoir une campagne efficace sur chaque levier présenté et en 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.
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 :

Comprendre la cible parentale : Qui sont les parents ? Comment consomment-ils sur Internet ? Quelles plateformes utilisent-ils ?

- Portrait du parent consommateur
- Leurs achats sur Internet (device, moyen, fréquence)
- Les parents et les réseaux sociaux ? (quelles plateformes pour quels usages ?)
- Les influenceurs de la cible parentale
- Les podcasts et plateformes d'écoute

Panorama des outils et leviers d'acquisition sur la cible parentale

- Panorama des outils et plateformes marché
- Quels canaux d'acquisition pour quels objectifs ?
- Quels acteurs génériques et spécialisés sur le marché ?

Décryptage des leviers d'acquisition

Pour chaque levier, il s'agira d'aborder les fondamentaux, les prérequis, les best practices et les coûts approximatifs associés.

- Réseaux sociaux et social ads
- Marketing d'influence
- Google Ads (search et display)
- Média spécialisés (webzine, avis, blog parentaux, forums)
- Affiliation à la performance (CPC, Lead et Achats)

Informations complémentaires

Prérequis : Connaissance des bases de la communication digitale

Public visé : Créateurs d'entreprise dans l'univers de la famille, Chargé de communication, Responsable acquisition ou Trafic manager, Responsable marketing et marketing digital

Méthodes pédagogiques : De nombreux apports théoriques et pratiques par une experte du secteur qui pratique ce métier au quotidien (data marché, exemples de cas concrets, projections sur votre secteur d'activité, etc.). Des cas pratiques et des mises en situation par rapport à votre contexte pour illustrer les apports théoriques et la meilleure manière de les mettre en œuvre (ou non) dans votre propre cas.

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. Un second vous sera envoyé par email ensuite et sera à compléter avec votre responsable direct.

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 :

Le support de présentation de la formation sera remis à chaque participant.