

Marketing viral : créer le buzz et en tirer profit



MR-168 2 Jours (14 Heures)



Description

Cette formation vous permettra de comprendre et d'appliquer les techniques et méthodes du marketing viral sur Internet. Elle vous montrera comment créer le buzz autour de vos produits, utiliser les médias appropriés pour diffuser des informations et transformer vos clients en "ambassadeurs" de votre marque.

À qui s'adresse cette formation ?

Pour qui

Directeur, chef de projet marketing, responsable commercial ou produit, Webmarketer, Community Manager...

Prérequis

Aucune

Les objectifs de la formation

- Comprendre les mécaniques de marketing viral
- Lancer une campagne de marketing viral
- Transformer ses clients en ambassadeur de sa marque
- Piloter une campagne et estimer ses retombées

Programme de la formation

Etat des lieux du e-Marketing

- Du Web 1.
- 0 au Web 3.
- 0 : chiffres-clés et évolution des stratégies.
- Définitions : buzz, rumeur, viralité, influenceurs.
- La propagation : au coeur des stratégies Web.
- Le marketing participatif : Crowdfunding et User Generated Content.

Comprendre les enjeux du buzz et du marketing viral

- Définition et principes clés du marketing viral.
- Déposer son ADN de marque.
- Comprendre les nouveaux besoins et comportements des consommateurs.
- Découvrir les atouts du buzz.
- Travaux pratiques Echanges et retours d'expériences.

Appréhender le buzz marketing : types de campagne et objectifs

- Définir ses objectifs : image, notoriété, acquisition, fidélisation, performance.
- Connaître les différentes techniques existantes : de la newsletter au jeu social.
- Générer et convertir les leads en clients.
- Améliorer les performances du service client et fidéliser le consommateur.
- Etude de cas Analyses de différentes Success Stories.

Mettre la "Permission Client" au coeur de sa stratégie

- Connaître les clés d'une bonne stratégie : désir, séduction et permission.
- Faire venir les prospects dans l'univers de la marque.
- Passer du marketing d'influence à la création de communautés vivantes.
- Identifier ses interlocuteurs : ambassadeurs, influenceurs, leaders d'opinion et trendsetters.

Connaître les outils et comprendre les mécaniques virales

- Connaître les spécificités du marketing vidéo.
- Accélérer la propagation : J'aime, Partager, Faire suivre à un ami, Retweeter.
- Transformer les clients en "supporters" ou "avocats".
- Anticiper et réagir face au Bad Buzz.
- Etude de cas Analyses de différents campagnes de marketing viral.

Elaborer le mix d'une campagne virale et mesurer sa performance

- Choisir le concept adapté au contexte et aux objectifs.
- Choisir la technique appropriée à la marque, aux produits et aux cibles.
- Définir le plan de campagne : étapes, planning.
- Connaître les outils de mesure des performances et de ROI, définir ses KPI et indicateurs de performances.
- Travaux pratiques Planification d'une campagne virale et construction d'un tableau de bord.