

Marketing Cross Canal

Lien : https://maroc-performance.com/formation/marketing-cross-canal

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
3 jours (21h)	**MC59**	**Stratégie de Marque**

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Concevoir une stratégie cross-canal performante et adaptée à son entreprise
- Définir et choisir les bons canaux selon les différents parcours clients
- Mettre en place une stratégie marketing cross canal ou omni canal
- Mettre le client au cœur de sa stratégie, en fonction de son parcours d’achats et mesurer la qualité de son intégration et sa cohérence
- Savoir créer des stratégies de fidélisation et de conquête en utilisant le cross canal

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- ✔ Chefs d'entreprise
- ✔ Directeurs marketing
- ✔ Auto-entrepreneurs
- ✔ Directeurs commerciaux, commerciaux
- ✔ Directeurs de la communication
- ✔ Chargé de communication
- ✔ Toute personne en lien avec le service communication, commercial ou marketing

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Le Cross-Canal c’est quoi ?

- Les différents canaux : web, magasin, catalogue, réseau social, mobile, mailing et emailing, médias classiques...
- Du changement cross canal au marketing cross canal
- Les nouveaux usages et les tendances du cross-canal
- La notion de parcours clients
- Les impacts côté clients : la perception des différents univers de la marque

2 / Comprendre l’impact de la multiplication des canaux d’information pour le client

- Les impacts côté marchand : l'organisation interne et les modes de fonctionnement
- Gérer efficacement la multiplication des interactions avec les clients et exploiter les synergies
- Identifier et cartographier les différentes étapes du parcours clients
- Fixer des objectifs clairs, qualitatifs et quantitatifs
- Déterminer les critères de segmentation et les habitudes de fréquentation des canaux

3 / Le webmarketing au cœur du cross canal

- Le site et le blog
- Le print digital
- Les médias sociaux
- Les newsletters
- Le m-marketing
- La révolution de la géolocalisation

Maroc Performance

4 / Les nouveaux comportements clients

- Les différents profils clients : le ROPO, le Full Digital, le Full Store et le showrooming
- S’adapter à ces différents profils
- Collecter la data sur ces différents profils

5 / Mettre en place un plan marketing opérationnel

- Les différents niveaux et étapes du plan marketing opérationnel
- Les différents P (Produits, Prix, Place, Promotion, Participation du client, Passion, Process...)
- Développer le e-marketing
- Identifier et créer sa communauté
- Animer sa communauté

6 / Déployer une stratégie Cross-Canal efficace

- Optimiser l'expérience client (UX) à chaque étape du parcours
- Mettre en avant des canaux adaptés : applis, site, points de vente...
- Mettre en œuvre la complémentarité des canaux
- Planifier une stratégie cross-canal : modes de gestion, acteurs, rétro-plannings...
- Optimiser les ratios coûts/canal et la valeur client

7 / Mettre le client au cœur de la stratégie cross canal

- Bâtir une stratégie en adéquation avec la cible
- Définir le budget prévisionnel
- Construire les indicateurs de performance

8 / Mettre en place les outils pour une organisation agile

- Comprendre la mise en place nécessaire d'une organisation agile de l'entreprise
- Les impacts du mode de gestion partagée sur l'organisation de l'entreprise
- Mesurer la satisfaction client

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

06 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
10 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
30 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 03 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance