

# marketing direct web



## objectif de la formation

intégrer les nouvelles technologies de l'information, fidéliser et mettre en place des moyens efficaces pour développer son chiffre d'affaires, ses résultats et sa notoriété. Se distinguer de l'offre du marché en personnalisant sa proposition. gérer et administrer un site marchand.

## contenu

- **intégrer le marketing direct web dans la politique globale de l'entreprise :**
  - le marketing direct dans le cycle de la vente;
  - les différents types de marketing : B to C et B to B
- **définir et qualifier les cibles :**
  - les critères de segmentation ;
  - les matrices de communication.
- **les bases de données (marketing de masse, marketing relationnel) :**
  - utiliser un fichier (valorisation des informations);
  - acheter, louer, créer et enrichir un fichier.
- **choisir le bon média :**
  - mailing, internet, fax, bus mailing, VPC
- **mettre en œuvre et piloter l'opération de marketing direct web :**
  - objectifs, besoins, cibles, offres;
  - planification, budget, campagne test.
- **contrôler les résultats :**
  - à court, moyen et long terme;
  - coûts et retours sur investissements.

## méthode pédagogique

apports théoriques et méthodologiques, étude de cas, simulations

## durée

2 jours, 14 heures

## tarif

nous consulter



mettez le cap sur votre avenir !

02 31 89 01 71 - [securimer.com/inn](http://securimer.com/inn)

