REVAL
consulting & training

FORMATION

PILOTER UN PROJET DE MARKETING AUTOMATION - DIGITAL MARKETING POUR MARKETEUR

DURÉE
1 jour

OBJECTIFS

- S'approprier les concepts du Marketing automation
- Connaitre les étapes clés d'un projet de Marketing automation

PUBLIC

Direction Marketing, Responsable Marketing/Communication, Responsable IT, Chefs de projet Digital/Web

PRÉREQUIS

Expérience confirmée dans le marketing et la communication et/ou le digital

PROGRAMME

Introduction

- Qu'est-ce que le marketing automation ?
- Fonctionnalités dépassant le cadre de l'email marketing
- Les bénéfices

L'importance de l'alignement Ventes/Marketing

- Enjeux ventes/marketing
- Qu'est-ce qu'un lead ?
- Modélisation du cycle d'achat
- Répartition des rôles internes
- Le lead management process

L'automatisation

- Étapes clés dans la mise en place d'un projet de marketing automation
- Campagnes complexes
- Affectation des leads
- Lead Scoring
- Lead Nurturing
- Snippets, RCE, RCA, RCM
- Account Based Marketing (ABM)
- Modèle d'attribution et mesures de performance
- Les pièges à éviter

OUTILS PÉDAGOGIQUES

- Présentations illustrées
- Discussions – Échanges de bonnes pratiques
- Exercices

Piloter un projet de Marketing Automation
Parcours Digital

REVAL Consulting & Training
www.reval.lu
Tél. : (352) 53 20 72 1
E-mail : reval@reval.lu