



Objectifs

- Appréhender la notion de fidélisation et bien comprendre les enjeux
- Savoir qui fidéliser - bien maîtriser sa cible
- Etablir une stratégie de fidélisation
- Avoir quelques notions sur les outils techniques existants sur le marché

Programme

Les enjeux de la fidélisation

Définition de la fidélisation

Pourquoi fidéliser ?

Les enjeux de la fidélisation

Qui fidéliser ?

Qui sont mes clients ?

Positionnement et ciblage marketing

Segmenter sa base de données

**Atelier(s) : retracer son parcours client
« type »**

Définir sa stratégie de fidélisation

Stratégie de fidélisation par l'email

Scénarii et mise en pratique

Les outils et KPI's

**Atelier : définir 3 emails type à des
étapes clés du parcours client +
contenus associés**

Prérequis de la formation

Avoir un minimum de connaissances web

À qui s'adresse cette formation ?

Des Webmasters, des Responsables marketing et webmarketing, des Directeurs marketing, des Commerciaux, des Chefs de projet, des Responsables CRM, des Responsables relation clients...



Tarif : 980€ HT / pers.
Durée : 1 journée
Taille : 12 personnes maximum
Cette formation est aussi disponible en
intra sur-mesure ou en "coaching"

**Pour connaître les dates de formation à venir
ou vous inscrire à cette formation,
Possibilité de création de nouvelles dates.**

[CLIQUEZ ICI](#)

contact@digitalacademy.fr
09 77 21 53 21