

Concevoir et mettre en œuvre une stratégie d'activation digitale

RS6170 · RS · Publiée

L'essentiel

Code(s) NSF	312, 320
Formacode(s)	34093, 46347, 46341, 34076
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	23/11/2022
Date d'échéance	23/11/2024

Certificateur(s)

LION · SIRET : 82253139800045

LION · SIRET : 82253139800037

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
LION	82253139800045	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification s'adresse aux professionnels du marketing et de la communication et aux entrepreneurs de type start up, qui ont des fonctions en lien avec des activités de marketing digital.

La certification valide les nouvelles compétences acquises en termes de conception et de mise en œuvre d'une stratégie d'activation digitale permettant de conquérir et de fidéliser de nouveaux clients.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

- Définir les objectifs de croissance digitale de l'entreprise en analysant les données de trafic des différents canaux de communication digitale de l'entreprise et en déterminant des personae précis, afin de mettre en place un cadre de travail (Framework) d'un cycle d'activation digital
- Elaborer différentes stratégies d'acquisition en expérimentant différents scénarios sur de nombreux canaux de communication digitaux, en testant différents messages dans ces canaux et en positionnant des indicateurs d'analyse des résultats obtenus afin d'attirer de nouveaux prospects en fonction des objectifs définis
- Concevoir et piloter des stratégies d'activation des canaux de communication utilisés en mettant en place des indicateurs de conquête et de rentabilité, en améliorant le parcours utilisateur d'un prospect tout en évaluant la maturité et l'intérêt du prospect afin d'optimiser les niveaux de conversion et de transformer les prospects en clients
- Mettre en place un processus de rétention en accompagnant et en facilitant les nouveaux clients (dont ceux en situation de handicap) dans l'utilisation du produit/service digital de l'entreprise par l'optimisation de l'interface de celui-ci tout en informant régulièrement le client sur ses avantages et sur les nouvelles offres afin de transformer un utilisateur simple en client régulier
- Appliquer une stratégie de recommandation des clients fidèles vers de nouveaux prospects en créant différents programmes pour devenir un ambassadeur du produit/service digital de l'entreprise, en récompensant ces ambassadeurs qui partagent leurs avis et commentaires et/ou qui parrainent le produit/service digital de l'entreprise et en mettant en place des indicateurs de contrôle des programmes afin d'élargir la conquête de nouveaux clients et

afin d'établir une croissance organique dans la durée

6. Contrôler le coût d'un client conquis en mesurant les actions menées et les investissements et en améliorant les indicateurs de performance dans chacune des étapes précédentes pour déterminer un nouveau coût d'acquisition optimisé dans un nouveau cycle d'activation

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Cette certification s'adresse aux professionnels du marketing et de la communication, entrepreneurs de type start up occupant des fonctions en lien avec des activités de marketing digital.

Une expérience professionnelle de 3 ans minimum est demandée.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

Un représentant de l'organisme certificateur LION en tant que Président du jury

Deux professionnels extérieurs à LION

Base légale

Date de décision	23/11/2022
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	23/11/2024

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RS6808

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://joinlion.co/>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rs/6170/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	239
Parcours menés à terme	237
Taux d'achèvement	99 %
Période	06/2023 – 02/2025

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	257
Montant total engagé	639 995 €
Coût moyen par dossier	2 490 €
Durée moyenne	128 h

Période	05/2023 – 11/2024
France compétences	82 %
France Travail	11 %
Reste à charge titulaire	4 %
OPCO	2 %
Entreprise	1 %
Compte d'engagement citoyen	0 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.