

Formation E-Marketer

Module BM02: Stratégie d'entreprise

Exercice de groupe

En tant que e-Marketer, vous devez mettre en place un plan pour les tâches e-marketing et offrir des conseils pour la mise en œuvre. Mettre en place un plan réaliste, répartir les tâches et accompagner leur mise en œuvre.

1. Décidez quel type de produits / services votre équipe souhaite vendre via Internet.
2. Créer une proposition de valeur comme la satisfaction de la clientèle, la fidélité des clients, l'innovation des produits et des processus, l'augmentation des revenus, les économies de coûts, etc.

Ayant répondu à ces questions, veuillez suivre les dates suivantes:

Analyse de la situation - Où en sommes-nous maintenant?

- Quelles chaînes numériques sont utilisées par nos clients?
- Comment nos concurrents répondent-ils aux besoins de nos clients cibles?
- Quelles tactiques de marketing numérique utilisent-ils?
- Comment pouvons-nous nous démarquer de nos concurrents?

Les objectifs signifient - Où voulons-nous être?

- Comment pouvons-nous assurer l'alignement avec les objectifs de notre entreprise?
- Quels sont les objectifs de premier niveau 5S (Vendre - augmenter les ventes, Servir - ajouter de la valeur, parler- se rapprocher des clients par le dialogue et la participation, Enregistrer - économiser les coûts, et prix - étendre votre marque en ligne)?

Stratégie signifie - Comment y arriver?

- Comment nous positionnons-nous pour obtenir un avantage concurrentiel?
- Comment les objectifs du plan de marketing numérique seront-ils atteints?
- Quels messages, technologies et canaux utiliserons-nous?

Tactiques, par exemple Marketing de contenu, marketing sur les réseaux sociaux, marketing par e-mail, relations publiques en ligne, référencement naturel, marketing au paiement par clic, publicité native,