

FORMATION SCARE

FORMATION MARKETING DIGITAL

POUR LES PERSONNELS DE L'EXPLOITATION CINÉMATOGRAPHIQUE

PARCOURS 1 - NIVEAU DÉBUTANT OPTION VENTE À DISTANCE

► QUI SOMMES-NOUS ?

LE SCARE, SYNDICAT DES CINÉMAS D'ART DE RÉPERTOIRE ET D'ESSAI

regroupe plus de 400 cinémas, soit plus de 700 écrans indépendants et Art et Essai, de toutes tailles, dans toutes les régions de France : établissements emblématiques de Paris et des grandes villes, cinémas de périphérie, villes moyennes et petites, zones rurales.

Il organise tout au long de l'année des ateliers prospectifs et de réflexion, à Paris et en régions ou à l'occasion de festivals (Festival de La Rochelle, Sommet des Arcs), des rendez-vous réguliers distribution / exploitation, pour favoriser le dialogue entre distributeurs et exploitants.

Le SCARE bénéficie d'un numéro d'autorisation d'organisme de formation : 11 75 56882 75 (cet enregistrement ne vaut pas agrément par l'État).

Il organise des sessions de formation pour le personnel des salles de cinéma depuis 2017.

► DÉROULÉ DE LA FORMATION

Un parcours sur deux journées comprenant :

1/ **Module A** - stratégie digitale : ½ journée

Comprendre les fondamentaux nécessaires à l'élaboration d'une stratégie de communication digitale (site internet, réseaux sociaux et newsletter).

2/ **Module B1** - Réseaux sociaux : 1 journée comprenant un atelier pratique

Prise en main des outils, nouvelles fonctionnalités, renforcement

3/ **Module E** - Vente à distance : ½ journée

LE PUBLIC CONCERNÉ

La formation s'adresse en priorité aux professionnels des salles de cinéma, directeurs, chargés de communication, chargés d'action culturelle, projectionnistes..., personnels d'associations cinématographiques.

PRÉ-REQUIS

Module B1 - Réseaux sociaux : apporter son ordinateur portable

Autres modules : aucun pré-requis

DATE

Les prochaines dates de formation sont à retrouver sur le site scare.fr

DURÉE

La durée de la formation est fixée à 16 heures sur 2 journées.

LE PROGRAMME

►► MODULE A : FONDAMENTAUX D'UNE STRATÉGIE DE MARKETING DIGITAL

> Le module s'adresse à des personnes qui souhaitent élaborer et intégrer un plan de communication digital dans leur stratégie globale de communication : se servir des fondamentaux nécessaires pour structurer une stratégie de communication digitale globale (site internet, réseaux sociaux et newsletter). Le module est conçu autour de l'apprentissage de 4 principes pour mieux identifier ses objectifs et sélectionner les outils de communication digitale adaptés pour les atteindre.

1/ Visibilité

- La pertinence des différents canaux de communication en fonction des objectifs
- Définition de l'approche S.M.A.R.T et des K.P.I pour déterminer ses objectifs
- Les étapes nécessaires à l'identification de ses cibles, ses audiences
- La sponsorship et les campagnes publicitaires

2/ Attractivité

- Définition de la ligne éditoriale (ton/angle utilisé, thématiques traitées) pour concevoir des contenus adaptés à son audience

3/ Actionnabilité

- La méthode AIDA et exemples de contenus qui suscitent une action et encouragent l'engagement / une interaction (inscription, partage, commentaire...)

4/ Fidélité

- Les bienfaits et les moyens de fidélisation
- Présentation des outils de statistiques



MODULE B1 : RÉSEAUX SOCIAUX

> Ce module s'adresse à des stagiaires débutants ou intermédiaires souhaitant utiliser de manière professionnelle et efficace les réseaux sociaux.

1/ Présentation et utilisation des principaux réseaux sociaux

- Les différents réseaux, leur audience, leur utilisation dans le secteur du cinéma
- Comment publier et utiliser les outils de publication de Facebook et Instagram (diaporama, vidéos, sondages, etc.)
- Conseils permettant d'obtenir plus d'efficacité, optimiser la portée des publications, élargir son audience sur les réseaux
- Les outils de mesure d'audience, d'analyse de son public et de l'impact de sa campagne digitale
- Introduction à la publicité sur les réseaux sociaux et à l'achat d'espace
- Les processus d'organisation

2/ Expertise sur les pages et comptes de chaque salle participante

3 /Atelier pratique : Élaborer la communication de la salle, sur ses réseaux sociaux, à partir d'une étude de cas



MODULE E : VENTE À DISTANCE

> Des solutions de vente en ligne, pour les cinémas, ont été commercialisées et chaque prestataire propose des solutions techniques, bancaires et de facturation, différentes. Il s'agira de sensibiliser les participants aux apports de la vente en ligne, de dresser un état des lieux des différentes solutions existantes sur le marché et leur fonctionnement et d'accompagner les participants souhaitant souscrire à une solution à se poser les bonnes questions.

- Les avantages de la vente en ligne
- État des lieux des solutions de vente en ligne et leurs spécificités

COMPÉTENCES ET OBJECTIFS VISÉS



MODULE A : FONDAMENTAUX D'UNE STRATÉGIE DE MARKETING DIGITAL

1/ Visibilité

- Se rendre visible en choisissant les canaux pertinents
- Utiliser l'approche S.M.A.R.T et ses K.P.I. pour déterminer ses objectifs
- Identifier ses cibles et son audience
- Utiliser efficacement la sponsorship et planifier les campagnes publicitaires

2/ Attractivité

- Se rendre attractif
- Établir sa ligne éditoriale
- Concevoir des contenus adaptés à ses cibles

3/ Actionnabilité

- Susciter l'engagement et les interactions de sa communauté

4/ Fidélité

- Fidéliser sa communauté
- Entretenir une bonne relation avec sa communauté
- Instauration d'une proximité, créer une relation de confiance et la renforcer
- Lire ses statistiques et évaluer les résultats des campagnes

MODULE B1 : RÉSEAUX SOCIAUX

- Différencier les spécificités de chacun des principaux Réseaux Sociaux
- Concentrer sa communication sur les Réseaux Sociaux les plus pertinents pour son établissement
- Créer et programmer des publications à l'aide de différents outils disponibles sur Facebook et Instagram
- Optimiser la portée de ses publications
- Utiliser les outils statistiques pour améliorer l'impact de ses campagnes
- Sponsoring et programmer des campagnes de publicité
- Mieux gérer son temps et s'organiser en équipe

- Améliorer sa pratique sur les réseaux sociaux
- Faire de la veille
- S'inspirer des bonnes pratiques
- Éviter les malus

- Mettre en pratique les outils et les conseils dispensés dans les deux premières parties

MODULE E : VENTE À DISTANCE

- Repérer les usages et le fonctionnement de la vente en ligne, dans une démarche stratégique de communication digitale, afin de faciliter le parcours utilisateur
- Choisir son prestataire selon son environnement et ses contraintes

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

La formation est basée sur des méthodes essentiellement actives, qui développent une pédagogie horizontale où les participants sont acteurs de leurs apprentissages.

Les modules proposent des temps variés : apprentissage de connaissances et transmission d'un savoir d'expert, mise en situation pratique, réflexion et échanges autour des activités proposées.

Les stagiaires se nourrissent ainsi de ces différentes méthodes de transmission.

MOYENS TECHNIQUES

Les intervenants apporteront un ordinateur contenant une présentation. Les relais locaux mettront à disposition une salle avec du matériel de projection et un réseau Wi-Fi. Les stagiaires se muniront d'un ordinateur portable ou d'une tablette pour la partie pratique (un pour deux).

MODALITÉS D'ÉVALUATIONS

- Test de positionnement en amont et en aval de la formation,
- Distribution d'un questionnaire de satisfaction à chaque participant et analyse détaillée des retours des stagiaires,
- Remise de documents de synthèse pour les parties théoriques de la formation, permettant aux stagiaires de réinvestir facilement les contenus,
- Exercice de cas pratique évalué.

INTERVENANTS

Sarah RIPOCHE – LA GRANDE OURSE COMMUNICATION

Agence spécialisée en communication digitale dans le secteur du cinéma et de l'audiovisuel, La Grande Ourse communication avec notamment des clients distributeurs et vendeurs internationaux.

Elle propose des services de conseil, mentorat et formation.

Module A - Fondamentaux d'une stratégie de marketing digital

Module B1 - Introduction aux réseaux sociaux

Jean-Baptiste FLORY – ÖKADVISOR

Accompagnement des acteurs des écosystèmes : Start-Up ; TPE/PME ; Groupe ; Association.

Depuis dix ans, spécialiste de la transformation et de l'adaptation Digitale.

10 ans de Conseil Stratégique et Opérationnel au sein de START-UP, TPE, PME, Groupe, Associations (Digital Collab, In'crediting, Godot & Fils, Change de la bourse, Brokeo).

Développement commercial et accompagnement d'entreprises dans un secteur d'activité concurrentiel ou en mutation.

Formation des équipes et des dirigeants à l'appréhension de la question du digital, à la définition de stratégies et à la prise en main des outils digitaux. Quels outils pour quels besoins et mise en pratique.

Module A - Fondamentaux d'une stratégie de marketing digital

Irina PROUST – AGENCE SILENZIO INTERACTIVE

Diplômée de Science Po Lyon et titulaire du Master D2A de la Sorbonne, Irina Proust est Social Media Manager chez Silenzio. Elle est responsable du pôle social media de l'agence et est en charge des recommandations stratégiques et éditoriales, de l'achat d'espace publicitaire et d'une veille active des meilleures pratiques du marché et des tendances émergentes sur les réseaux sociaux. Irina est intervenue à :

- La Fémis / Octobre 2019 : une journée d'intervention avec Béatrice auprès de la formation continue de Directeur d'exploitation cinématographique
- Paris 1 Panthéon-Sorbonne / avril 2020 et janvier 2021 : cours de 12h annuel de Marketing digital du cinéma auprès des étudiants de la formation continue du Master D2A, parcours Stratégie et Management.

Module B1 - Introduction aux réseaux sociaux

Aurélia DI DONATO – LES DOIGTS DANS LA PRISE

Aurélia Di Donato travaille dans l'exploitation cinématographique depuis plus de 15 ans. Elle a occupé tous les postes, en régions comme à Paris, de la projection, la direction de salles, jusqu'à la direction d'exploitation du groupe Les Ecrans de Paris. Parallèlement elle s'est investie dans la vie associative et politique de la profession en siégeant dans certaines commissions de la FNCF et comme administratrice au sein du SCARE ou des CIP. En 2011 elle a créé avec d'autres professionnels l'association Les Doigts Dans La Prise qui dispense de formations dans des domaines de l'exploitation variés comme La médiation Jeune Public ou la mise en place du Zéro Déchet en salle de cinéma.

Module E - Vente à distance

TARIFS

1050€, net de taxe, non soumis à TVA pour 16h de formation.

Soit 65€ / heure.

Possibilité de prise en charge par l'AFDAS ou Uniformalion

INSCRIPTIONS

La formation s'adresse à un groupe de 15 participants maximum de même niveau, ou deux groupes de 15 participants maximum de même niveau. Cette formation ne pourra avoir lieu en dessous de 12 inscrits par session.

Demande d'inscription à effectuer auprès du SCARE : romane.perisse@scare.fr

REPAS ET HEBERGEMENT

À la charge du stagiaire

ACCESSIBILITÉ

Si vous êtes en situation de handicap, merci de nous contacter via notre adresse mail romane.perisse@scare.fr pour étudier l'accès à la formation.