

FORMATION SCARE

MARKETING DIGITAL

POUR LES PERSONNELS DE L'EXPLOITATION CINÉMATOGRAPHIQUE

NORMANDIE - EN COLLABORATION AVEC MACAO

▶ 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 1 journée 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 C** - Newsletter : 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

Aucun pré-requis

DATE

Le jeudi 18 novembre de 9h30 à 13h et de 14h à 17h30

DURÉE

La durée de la formation est fixée à 7 heures sur 1 journée.

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 C : NEWSLETTER

> L'intérêt de l'envoi de newsletters dans une stratégie de communication multicanal.

- Comment se rendre visible via un canal consulté quotidiennement
- Les règles RGPD
- Les principaux outils d'envoi de newsletter et leurs modalités
- Définition de l'expéditeur et de l'objet, création du contenu, prise en compte de l'usage du mobile
- Comment définir les objectifs d'une campagne et enrichir son contenu pour favoriser le CTA
- Ciblage et segmentation de l'audience
- Les indicateurs de qualité et d'efficacité

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
- Instaurer une proximité, créer une relation de confiance et la renforcer
- Lire ses statistiques et évaluer les résultats des campagnes



MODULE C : NEWSLETTER

> Utiliser de manière efficiente l'envoi de newsletters dans sa stratégie de communication

- Susciter la curiosité de son audience et émerger
- Collecter les adresses selon les règles RGPD
- Comparer et utiliser les outils disponibles sur le marché
- Améliorer son taux d'ouverture
- Cibler et segmenter son audience
- Utiliser les indicateurs de qualité et d'efficacité pour améliorer ses campagnes

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.

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

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

Module C - Newsletter

TARIFS

525€, net de taxe, non soumis à TVA pour 7h de formation.

Soit 75€ / 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 9 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.