



UNIVERSITE D'ENTREPRISE



Retail marketing

Participants :

Pré-requis :

- Connaissance et culture générale sur l'environnement internet
- Connaissance des médias sociaux et leur fonctionnement de base

Public cible

- Équipes marketing et communication on et off-line
- Directeur de la communication, webmanager, directeur marketing
- Responsables points de ventes, chef de projet, responsable BTL

Formation :

Le consommateur de plus en plus mobile et connecté offre aux annonceurs des opportunités nouvelles de contact et de génération de trafic. Le SoLoMo, ou social local mobile, mélange le surf sur mobile, la géolocalisation et des interactions avec son réseau social. Une tendance de l'e-commerce qui est fortement associée aux magasins physiques, par la diffusion de bons plans qui peuvent ramener des clients en boutique. L'idée avec le SoLoMo, c'est de se servir de la mobilité du consommateur avec son téléphone, et de le capter dans la rue pour l'amener ensuite en boutique, jusqu'à l'acte d'achat

Objectifs de la formation :

- Mettre en place un dispositif SOLOMO
- Les tendances à venir de la distribution
- Le retail en mobilité

Durée : module de 6 heures

Nombre de personnes : 10 personnes maximum

Tarifs : 800DT HT / 37 000 DA HT / personne pour les formateurs tunisiens
1500 DT HT / 69 000 DA HT / personne pour les formateurs étrangers

Formateurs : Le nom de l'expert sera précisé en fonction des dates de la session.

- Olivier Hennion
- Ludovic delaheche
- Kais Ben Sedrine