



Recruter de nouveaux abonnés à moindres coûts et au bon tarif, Grâce à l'apport d'Internet

Jeudi 16 novembre 2017

de 9 h 00 à 17 h 30

FNPS, 17 rue Castagnary - 75015 PARIS

Objectifs : Tous les éditeurs cherchent aujourd'hui à optimiser leur activité abonnements dans le sens de l'économie et de l'efficacité : faire de chaque euro dépensé un investissement utile, cibler de nouveaux clients à fort potentiel, trouver les bons couplages entre l'imprimé et le numérique, vendre à son juste prix l'offre numérique ... Ce séminaire d'une journée propose une méthode progressive, fondée sur la mesure et l'optimisation permanentes des actions menées. Illustré de nombreux exemples réels, il couvre tous les aspects du marketing de l'offre, donne les bases pour créer des supports commerciaux performants, et ouvre grand la « boîte à outils » du web marketing.

Programme

1. Les bases à connaître

- Construire une politique adaptée à son titre
- Maîtriser les principales notions économiques
- Bâtir un plan et un budget de recrutement
- Les fondamentaux de la gestion d'abonnement

2. Choisir les meilleurs canaux de recrutement

- Diversifier et optimiser : avantages et inconvénients de chaque source de recrutement
- La boîte à outils du web marketing : site de recrutement, e-mailing, référencement, retargeting, etc.
- Les collecteurs
- L'imagination au pouvoir : travaillez malin !
- Exemples

3. Des offres adaptées à votre titre et à son marché

- Le marketing de l'offre : mettre en valeur les avantages de son titre
- Les couplages print/web et la juste tarification de l'offre numérique.
- Les mécaniques de recrutement à deux temps : offre d'essai et transformation
- Rédiger des argumentaires efficaces

- Concevoir des supports commerciaux performants à moindres coûts, on et off-line
 - Choisir les bons fichiers, créer et segmenter ses propres fichiers
- Séquence interactive :** témoignage d'un éditeur de presse professionnelle.

4. Analyser les résultats et savoir en tirer parti

- Prévoir les statistiques indispensables
- Constituer des tableaux de bord de suivi
- Analyse et interprétation : construire une stratégie dans le temps.

Atelier interactif : une étude de cas traitée en commun.

Vos animateurs : Hervé Lavergne et Philippe Saül

**Pour vous inscrire, merci de nous renvoyer avant le 13 novembre ce bulletin
D'inscription complété et accompagné de votre règlement**

Prix de cette journée technique (prix par personne - déjeuner non inclus, peut être pris en commun) : 390 € HT - TVA à 20 % soit 468.00 € TTC.

Remise de 20 % pour la deuxième personne d'une même société : 312 € HT (374.40 € TTC).

Ce séminaire fait l'objet d'une convention de formation et peut à ce titre être imputé sur votre budget de formation.

Inscrit (s) à la journée de formation du 16 novembre 2017

Titre ou société :
Adresse : Tél. :

Nom du responsable de formation : Courriel :
Nombre de personnes à inscrire :

Nom : Prénom :

Courriel : Fonction :

Nom : Prénom :

Courriel : Fonction :

Vous trouverez ci-joint notre règlement, soit € TTC à l'ordre d'Idées à la carte

Le bulletin d'inscription et le règlement sont à renvoyer à :

Marion Thibaut - FNPS, 17 rue Castagnary - 75015 PARIS -

Tél : 01 44 90 43 60 - Fax : 01 44 90 43 72 - email : mthibaut@fnps.fr

Idées à la Carte vous enverra une facture qui devra être réglée au plus tard une semaine avant la date de la formation.

Toute inscription non annulée une semaine avant le jour de la formation restera due.