



Fondamentaux Marketing Mobile et M-Commerce

Lien : <https://innov-maroc.com/formation/fondamentaux-marketing-mobile-et-m-commerce>

 DURÉE
3 jours (21h)

 RÉFÉRENCE
MC155

 CATÉGORIE
Mobiles et Tablettes

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- ✓ Comprendre les enjeux du marketing mobile
- ✓ Appréhender l'impact des applications mobiles sur sa stratégie marketing et communication
- ✓ Découvrir les facteurs clés de succès d'une stratégie Mobile marketing
- ✓ Connaître les principaux outils et méthodes du Marketing mobile

POUR QUI ?

- ✓ Responsable Marketing-Communication
- ✓ Chef de projets marketing chargé de mettre en place l'Internet mobile
- ✓ Webmarketeur en prise de fonction
- ✓ Chef de projet marketing mobile



Programme détaillé

1 / Se repérer dans le monde complexe du mobile

- Historique et enjeux
- Ecosystème et acteurs : opérateurs, constructeurs, plates-formes, OS, ...
- Chiffres et usages : utilisateurs, sites et applications les plus fréquentés, part de marché des OS, ...

2 / Comprendre les fondamentaux du marketing mobile

- Le besoin d'utilitaire avant tout
- Tout savoir sur le SoLoMo
- Les caractéristiques du mobile - pourquoi révolutionne-t-il nos vies ?

3 / Intégrer le marketing mobile dans une stratégie multicanal

- Objectifs d'image, notoriété, recrutement, fidélisation, vente...
- Stratégie mobile - intégrer le mobile à son offre produit / service
- Spécificités du multicanal mobile

4 / Être présent sur le mobile

- Connaître les spécificités des applications natives et des sites mobiles
- Développer une application mobile
- Maîtriser les différents modes de présences publicitaires sur mobile
- Définir une présence efficace et choisir les bonnes technologies en fonction de ses objectifs et de sa cible

5 / Maîtriser les technologies et les différents supports mobiles

- Côté serveur (backend, APIs, etc.)
- Site mobile ou application native
- Mobile Friendly, Responsive design et Mobile Optimized

6 / Définir une stratégie mobile efficace

- Identifier la place du mobile dans le parcours consommateur
- Définir les objectifs : mobile to store / store to mobile, showrooming...
- Intégrer les clés d'efficacité d'une application mobile
- Être connecté sur le lieu de vente
- Le magasin connecté
- Le mobile et les moyens de paiement
- Le m-commerce

7 / Rentabiliser son site ou application mobile

- Appréhender les leviers et les mécanismes de monétisation
- Mettre en place les paiements via mobile

8 / Communiquer et générer du trafic par le mobile

- Actionner les outils du marketing mobile
- Générer de l'audience
- M-Commerce et M2Store / trafic en point de vente
- Gérer la nouvelle relation client

9 / Renforcer sa visibilité sur mobile

- Optimiser sa présence sur mobile
- Mettre en oeuvre le marketing des applications
- Maîtriser les bases de l'ASO - App Store Optimization

Approche pédagogique

- ✓ Support Ecrit et Projection
- ✓ Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- ✓ Brainstorming et Jeux de Rôle
- ✓ Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- ✓ Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- ✓ Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

 16 au 18 Sep. 2026

 Distanciel

 11 au 13 Nov. 2026

 Distanciel

 Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

 **Téléphone** : +212 522 247 210

 **Email** : contact@innov-maroc.com

 **Web** : <https://www.innov-maroc.com>

Document généré le 23/07/2026 — Réf : MC155
INNOV MAROC — Tous droits réservés