

Acquisition mobile-first en Afrique : optimiser les campagnes d'install et d'engagement app

Lien : https://maroc-performance.com/formation/acquisition-mobile-first-en-afrique-optimiser-les-campagnes-dinstall-et-dengagement-app

DURÉE
8 jours (56h)

RÉFÉRENCE
MAR90

CATÉGORIE
Mobiles et Tablettes

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les spécificités de l’acquisition mobile-first et des comportements utilisateurs sur les marchés africains.
- Segmenter et cibler efficacement les audiences mobiles à fort potentiel.
- Optimiser l’App Store Optimization et les parcours permettant de maximiser les installations.
- Concevoir des campagnes d’acquisition performantes sur les principaux canaux digitaux.
- Créer des contenus publicitaires Mobile-First adaptés aux usages, formats et contextes africains.
- Mettre en place un dispositif fiable de tracking, d’attribution et de mesure des installations.
- Piloter et optimiser les KPI d’acquisition tels que CPI, CPA, CAC et ROAS.
- Améliorer les parcours d’onboarding et transformer les installations en utilisateurs activés.
- Développer des stratégies d’engagement, de rétention et de réduction du churn.
- Exploiter la Data et l’intelligence artificielle pour personnaliser et optimiser les campagnes mobiles.
- Adapter les stratégies d’acquisition aux spécificités technologiques, économiques et culturelles des marchés africains.
- Construire un dispositif de pilotage et d’expérimentation permettant d’industrialiser la croissance mobile de l’application.

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs marketing, Chief Marketing Officers et responsables acquisition digitale.
- Growth Managers, Growth Hackers et responsables Mobile Growth.
- Responsables marketing mobile et stratégie d’acquisition d’applications.
- Responsables CRM, engagement, fidélisation et Customer Experience.
- Responsables e-commerce, digital et transformation digitale.
- Product Managers et responsables produits mobiles.
- User Acquisition Managers et responsables performance marketing.
- Data Analysts, Marketing Analysts et spécialistes du Mobile Analytics.
- Agences digitales, consultants Growth, MarTech et acquisition mobile.
- Entrepreneurs, fondateurs de startups et dirigeants souhaitant accélérer la croissance d’une application mobile en Afrique.
- Responsables communication, social media et création publicitaire digitale.
- Cadres dirigeants souhaitant développer une stratégie d’acquisition mobile rentable, scalable et adaptée aux marchés africains.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux de l’acquisition mobile-first en Afrique

- Comprendre les spécificités des usages mobiles, des marchés africains et des comportements des utilisateurs d’applications.
- Identifier les facteurs déterminants de l’acquisition, de l’installation et de l’engagement mobile.
- Construire une stratégie Mobile-First adaptée aux contraintes de connectivité, de terminaux et de pouvoir d’achat.

2 / Segmentation et ciblage des audiences mobiles

- Identifier les segments prioritaires selon les profils, usages, comportements et contextes de consommation.
- Construire des audiences à partir des données first-party, comportementales et transactionnelles.
- Utiliser le ciblage intelligent pour améliorer la pertinence et la rentabilité des campagnes d’acquisition.

3 / App Store Optimization et conversion à l’installation

- Optimiser les fiches d’applications sur les principaux app stores pour augmenter leur visibilité.
- Améliorer les éléments de conversion : icône, screenshots, vidéos, description, avis et notes.
- Mettre en place des tests A/B pour optimiser continuellement le taux de conversion vers l’installation.

4 / Stratégie de campagnes d’acquisition mobile

- Concevoir des campagnes adaptées aux différents canaux : réseaux sociaux, search, display, vidéo et partenariats.
- Définir les objectifs, audiences, messages, créations et parcours de conversion.

Maroc Performance

- Optimiser l’allocation budgétaire entre les canaux selon leur performance et leur coût d’acquisition.

5 / Création publicitaire et contenus Mobile-First

- Concevoir des créations adaptées aux formats courts, verticaux et aux usages mobiles africains.
- Développer des messages publicitaires contextualisés selon les marchés, langues et profils d’utilisateurs.
- Tester les hooks, visuels, formats et propositions de valeur pour maximiser l’acquisition.

6 / Tracking, attribution et mesure des installations

- Mettre en place un dispositif fiable de tracking des installations et événements in-app.
- Comprendre les mécanismes d’attribution mobile et les limites liées aux différents environnements techniques.
- Construire un système de mesure permettant d’identifier les véritables sources d’acquisition performantes.

7 / Optimisation du coût d’acquisition et du ROAS

- Calculer et analyser le CPI, CPA, CAC, ROAS et les principaux indicateurs d’acquisition mobile.
- Identifier les campagnes, audiences et canaux générant la meilleure contribution économique.
- Optimiser en continu les enchères, budgets, audiences et créations afin de réduire le coût d’acquisition.

8 / Activation et onboarding des nouveaux utilisateurs

- Concevoir des parcours d’onboarding simples, rapides et adaptés aux contraintes mobiles.
- Réduire les abandons entre installation, inscription, activation et première action à valeur.
- Utiliser les notifications, messages in-app et mécanismes d’activation pour accélérer l’adoption.

9 / Engagement, rétention et réduction du churn

- Construire des stratégies permettant de transformer les installations en utilisateurs actifs et réguliers.
- Segmenter les utilisateurs selon leur fréquence d’utilisation, comportement et niveau d’engagement.

Maroc Performance

- Déployer des campagnes de réactivation et de fidélisation fondées sur les données comportementales.

10 / Data, IA et personnalisation des campagnes mobiles

- Exploiter les données utilisateurs pour identifier les comportements et signaux d’intention.
- Utiliser l’IA et les modèles prédictifs pour optimiser le ciblage, la conversion et la rétention.
- Développer des campagnes personnalisées selon le profil, le comportement et le contexte de chaque utilisateur.

11 / Spécificités des marchés mobiles africains

- Adapter les stratégies aux réalités locales : Android dominant, diversité des réseaux, connectivité variable et usages data.
- Intégrer les moyens de paiement mobiles, les contraintes de coût de la data et les comportements locaux.
- Développer des stratégies d’acquisition adaptées aux différents marchés, niveaux de maturité digitale et écosystèmes locaux.

12 / Pilotage de la performance et industrialisation de l’acquisition

- Construire des tableaux de bord permettant de suivre l’acquisition, l’activation, l’engagement et la rétention.
- Mettre en place une démarche d’expérimentation continue fondée sur les tests A/B et l’analyse des cohortes.
- Élaborer une stratégie scalable permettant d’accélérer durablement la croissance mobile de l’application.

Maroc Performance

⚗ 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

30 Nov. au 09 Déc. 2026	Présentiel -
12 au 21 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 17 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 12 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 07 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance