



## 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

📅 27 au 29 Mai 2026	📍 Casablanca - Maroc
📅 22 au 24 Juil. 2026	📍 Casablanca - Maroc
📅 16 au 18 Sep. 2026	📍 Casablanca - Maroc
📅 11 au 13 Nov. 2026	📍 Casablanca - Maroc

📅 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](mailto:contact@maroc-performance.com)  
🌐 **Web** : <https://www.maroc-performance.com>

▼  
Scannez pour accéder  
à la fiche en ligne