

## STRATÉGIE, TECHNIQUES ET OUTILS POUR TRANSFORMER SES LECTEURS EN ABONNÉS

5 et 20 octobre, 9 novembre 2023

### AVEC



### DURÉE

3 demi-journées, de 9H30 à 12H30

### FORMAT

En visioconférence

### TARIF

570€ HT pour les 3 demi-journées

### INTERVENANT



**Frédéric-Alexandre TALEC,**  
Ancien directeur commercial et *business developer* de Mind ou encore 20 Minutes.  
Il a plus de 20 ans d'expérience dans le pilotage commercial, le marketing opérationnel et les CRM des médias

### INSCRIPTIONS

Pour vous inscrire, deux méthodes :

- Sur le site internet de la FNPS [www.fnps.fr](http://www.fnps.fr) dans l'onglet « Actions de promotion »
- En flashant ce QR Code



Remplissez le formulaire dédié en ligne.  
Une confirmation d'inscription vous sera envoyée.

### OBJECTIFS

La formation a pour objectif de donner des clefs de compréhension de la stratégie de conquête et de rétention des abonnés dans un monde de la presse bouleversé par le passage du modèle audience/pub au modèle contenu/abonnement.

### PROGRAMME

#### Jeudi 5 octobre, de 9h30 à 12h30

- Zoom sur la qualité de l'offre éditoriale pour recruter de futurs abonnés : mettre en avant les bonnes infos - celles qui rendent **service**
- **Qu'est ce qu'une stratégie d'abonnements ?**  
Une stratégie de **contenus** + du **marketing** et de l'**UX** + de la **data** + de la **technologie** et des outils

#### Vendredi 20 octobre, de 9h30 à 12h30

##### Une stratégie d'abonnement c'est aussi :

- de l'**acquisition** : attirer l'audience via des contenus pertinents, utiles, avec un bénéfice lecteur
- de l'**engagement** : multiplier la fréquence, la durée des visites
- de la **conversion** : de lecteur à abonné
- de la **rétention**
- des **datas**, beaucoup de datas et de la technologie : attirer, optimiser, développer

#### Jeudi 9 novembre, de 9h30 à 12h30

##### Conquête

- Études des offres d'abonnements et recommandations : faire simple et clair !
- Comment optimiser l'expérience utilisateur
- Comment simplifier le parcours de conversion du lecteur

##### Fidélisation

- Bien connaître son lecteur
- Mettre en place des indicateurs (KPI)
- The « customer journey »

## MÉTHODE PÉDAGOGIQUE ET SUIVI

---

### Avant la session

ESJ pro adaptera les exemples en fonction des participants.

### Pendant la session

La formation sera essentiellement théorique mais basée sur des exemples concrets et sur le **partage d'expérience**.