

STRATÉGIE, TECHNIQUES ET OUTILS POUR TRANSFORMER SES LECTEURS EN ABONNÉS

13, 17 et 20 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,

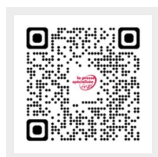
Ancien directeur commercial et *business developer* de Mind ou encore 20 Minutes.

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 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

Lundi 13 novembre, 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 17 novembre, 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

Lundi 20 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**.