

# Marketing du virtuel : créer de nouvelles opportunités business

Cours Pratique de 2 jours - 14h

Réf : VKG - Prix 2024 : nous consulter

Au-delà de l'effet de mode favorisé par les progrès technologiques, l'introduction d'éléments virtuels dans le marketing relève de véritables stratégies et offre des opportunités business tangibles. Cette formation vous permet d'en appréhender les principales perspectives.

## OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation l'apprenant sera en mesure de :

Cerner les conséquences de la virtualisation pour le marketeur

Repérer les insights et les ressorts sur lesquels s'appuyer pour diffuser ses offres

Appréhender les spécificités à prendre en compte et les risques à minimiser

Identifier le parcours client sur lequel se positionner

## TRAVAUX PRATIQUES

Apports de connaissances, exemples concrets illustratifs, échanges de bonnes pratiques, exercices d'appropriation.

## LE PROGRAMME

dernière mise à jour : 06/2021

### 1) Appréhender l'univers du virtuel

- La définition du virtuel dans l'univers du marketing : inexistence physique, existence numérique, hybridation...
- Les insights de l'irréalité : dédoublement de personnalité, aspirations à l'idéal, réintroduction de libertés...
- Les personas des adeptes : les shifters, les digi-sapiens, la génération Z...
- Les technologies sous-jacentes : VR, IA, filtres 3D de la réalité augmentée...

*Réflexion collective : Identification des causes de ces tendances.*

### 2) Identifier les opportunités pour le marketing

- Les univers virtuels et leurs caractéristiques : métavers, showrooms, décors, événements virtuels...
- Les déclinaisons de l'art virtuel : art digital, mode 3D, maquillage virtuel...
- Les facettes de l'identité numérique : avatars esthétiques et sensoriels, cyborgs, social add-ons (stickers, filtres...).
- Les incarnations des technologies digitales : crypto-monnaies, social, personal et community tokens, crypto-objets...
- Les avantages marketing : démultiplication des possibles, dépassement des genres, embellissement, fidélisation, buzz...
- Les risques : désaffection pour la vraie vie, réduction de la consommation de ressources "apparentes", spéculation...
- Les facteurs clés de succès : congruence avec la marque, réponse à des insights, qualité de l'expérience.

*Travaux pratiques : Recherche d'exemples illustratifs concrets et positionnement de leurs points forts et faibles.*

## PARTICIPANTS

Responsables marketing, responsables communication, responsables innovation.

## PRÉREQUIS

Aucune connaissance particulière.

## COMPÉTENCES DU FORMATEUR

Les experts qui animent la formation sont des spécialistes des matières abordées. Ils ont été validés par nos équipes pédagogiques tant sur le plan des connaissances métiers que sur celui de la pédagogie, et ce pour chaque cours qu'ils enseignent. Ils ont au minimum cinq à dix années d'expérience dans leur domaine et occupent ou ont occupé des postes à responsabilité en entreprise.

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

Le formateur évalue la progression pédagogique du participant tout au long de la formation au moyen de QCM, mises en situation, travaux pratiques...

Le participant complète également un test de positionnement en amont et en aval pour valider les compétences acquises.

## MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Les moyens pédagogiques et les méthodes d'enseignement utilisés sont principalement : aides audiovisuelles, documentation et support de cours, exercices pratiques d'application et corrigés des exercices pour les stages pratiques, études de cas ou présentation de cas réels pour les séminaires de formation.
- À l'issue de chaque stage ou séminaire, ORSYS fournit aux participants un questionnaire d'évaluation du cours qui est ensuite analysé par nos équipes pédagogiques.
- Une feuille d'émargement par demi-journée de présence est fournie en fin de formation ainsi qu'une attestation de fin de formation si le stagiaire a bien assisté à la totalité de la session.

## MODALITÉS ET DÉLAIS D'ACCÈS

L'inscription doit être finalisée 24 heures avant le début de la formation.

## ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES HANDICAPÉES

Vous avez un besoin spécifique d'accessibilité ? Contactez Mme FOSSE, référente handicap, à l'adresse suivante psh-accueil@orsys.fr pour étudier au mieux votre demande et sa faisabilité.

### 3) Appréhender les modes de mise en marché

- Pour la production : artistes, designers, logiciels...
- Pour les technologies : blockchain, crypto-monnaies, NFT, casques VR, réalité augmentée, bodytracking...
- Pour la médiatisation : placements "produit" au cinéma, dans les jeux vidéos...
- Pour la commercialisation : plateformes de réalité augmentée, de ventes d'objets virtuels ou de NFT...
- Appréhender l'impact du virtuel sur son organisation.

*Travaux pratiques : Exercices de créativité pour s'approprier les potentiels dans son univers.*

*Études en mode design thinking pour construire différents usages. Prototypages et tests.*

## LES DATES

---

Nous contacter