

LE MARKETING RELATIONNEL

Les jeux marketing

REF : MC2020017

Le + :

Certificat d'attestation de formation après réussite de l'examen en ligne

Objectifs :

- Connaître les caractéristique d'un serious game
- Etre capable de gérer un projet serious game de A à Z
- Intégrer différentes mécaniques de jeu dans son projet



Pré-requis : Aucun pré-requis nécessaire



Pour qui ? : Chefs de projet, responsables marketing, développeurs, graphistes

Durée : 1 jour (7 heures)

Lieu : Dans nos locaux (cf planning)
Dans vos locaux (> 4 personnes)



Formations associées :

- Les outils CRM
- L'automatisation marketing
- Les serious games

CONTENU

- Définir un jeu marketing
- Les avantages du jeu marketing
- Créer un storyboard
- Créer un back office
- Créer l'univers du jeu
- Etablir la communication avant, pendant et après le jeu
- Charte graphique du jeu marketing
- Connaître les mécaniques de jeux
- Les différents supports
- Proposer un budget détaillé
- Etre chef de projet jeux marketing
- Utiliser l'outil CRM en support du jeu
- Analyser le back office
- Créer un bilan
- Cas pratiques