

PROGRAMME DE FORMATION

Développer ses abonnements :

Augmenter son portefeuille d'abonnements payants grâce à l'optimisation du recrutement et à la fidélisation des abonnés existants

Objectifs de la formation :

Augmenter son portefeuille d'abonnements payants grâce à l'optimisation du recrutement et à la fidélisation des abonnés existants.

Durée de la formation : sur trois demi-journées (total 12h dont 1 heure de suivi post-formation).

Contenu de la formation :

- Statistiques : Les étapes de l'analyse & les chiffres à surveiller
- Définir et tenir vos tableaux de bord abonnements
- Définir son offre en fonction du public et du canal de recrutement
- Optimiser sa gestion
- Fidéliser ses lecteurs avec des actions ciblées
- Plan d'action et suivi

Programme journée 1	
14h – 18h00	Questionnaire d'entrée – Présentation de l'éditeur Introduction : les enjeux d'une bonne gestion Faire parler les statistiques de votre revue Définition de vos tableaux de bord Analyse des relances d'abonnement

Programme journée 2	
9h – 13h00	Déterminer le meilleur moment et la bonne méthode pour acquérir des nouveaux abonnés Optimiser sa gestion Augmenter ses parts de marché

Programme journée 3	
10h – 13h00	Rappel de la 1ère & 2ème session Etude de cas Préparation d'un plan d'action et de son suivi Questionnaire de sortie / satisfaction