



e-marketing PARIS

LE SALON DES PROFESSIONNELS DU MARKETING DIGITAL

PROGRAMME OFFICIEL



29, 30 & 31
MARS 2022

- PARIS -
PORTE DE VERSAILLES

Crédit photo : Pixabay



Professional Exhibitions
and
One to One Meetings Exhibitions

DEMANDEZ VOTRE BADGE D'ACCÈS GRATUIT
WWW.EMARKETINGPARIS.COM

En parallèle de :
**STRATÉGIE
CLIENTS**
LE SALON DE LA RELATION CLIENTS

SUBLIMEZ VOTRE MARKETING AVEC LA POTION MAGIQUE : META, INSTA, 4GOOD ET SANS COOKIES

Comme beaucoup d'autres domaines, le marketing et la communication ont connu une transformation dans le contexte planétaire de la pandémie, disruptant le statut quo et créant une accélération salutaire du digital et du Ecommerce notamment.

Des bonnes pratiques sont apparues pour combiner créativité et technologie, social media et animation de communautés, contenu et engagement, tout en gardant un œil sur le ROI.

Lors des conférences de E-marketing, nous partagerons les témoignages des entreprises et des startups, qui ont « pivoté » avec agilité et flexibilité vers le marketing de demain.

Les aspirations des actrices et acteurs du MarCom sont légitimes pour s'adapter aux marchés, à l'écoute des consomm-acteurs. Elles trouveront des inspirations et solutions avec les débats sur :

- L'innovation à l'heure du metaverse, au NFT, aux Crypto monnaies, au gaming dans toutes les expériences consommateurs,
- La responsabilité et la prise en compte des enjeux climatiques, les engagements des marques dans la RSE ... avec le ralliement à des causes et le respect de la chaîne de valeur.
- L'influence marketing, l'animation de ses communautés et le social selling multicanal, sans compter le succès d'Instagram, Tiktok, Twitch...
- Le marketing B2B avec les plateformes comme linkedin, twitter, youtube au cœur des stratégies efficaces.
- L'économie circulaire, au-delà de l'appétence pour le vintage et la seconde main, la volonté de préserver la planète.

En participant à E-marketing Paris, vous aurez une vision globale pour comprendre la conjoncture, l'évolution du marketing et vous projeter. Nous vous révélerons aussi le baromètre des marques engagées avec le club des annonceurs et Cision.

Rendez-vous lors de nos six conférences plénières, les 30 ateliers pratiques, les démonstrations des exposants sur l'espace exposition à visiter.

RENDEZ-VOUS DU 29 AU 31 MARS À E-MARKETING PARIS ET AU SALON STRATÉGIES CLIENTS.



Ghislaine de CHAMBINE

Directrice des salons Stratégie Clients et E-Marketing Paris

Cécile DELETTRE

Responsable des conférences plénières
Experte internationale en Marketing, Digital et réseaux sociaux



Retrouvez nous sur   

Suivez le salon en direct @EMarketingParis et commentez via **#EMKTP2022**

SOMMAIRE

Planning des conférences plénières	4
Planning des conférences experts	5
Planning conférences exposants	6
Planning workshops	9
Conférences plénières	11
Conférences experts	14
Conférences exposants	21
Workshops agora	47

PARTENAIRES

GOLD SPONSOR



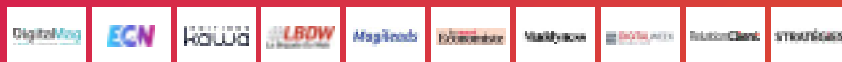
SILVER SPONSOR



PARTENAIRE OFFICIEL & INSTITUTIONNELS



PARTENAIRES MÉDIA



PARTENAIRES ETUDES



CONTACTS

Ghislaine de CHAMBINE : Directrice des salons Stratégie Clients et E-marketing

Ariane GIORNO-ABBOU : Directrice salon

Eric FRAZIER : Responsable salon

Gwenola BRUANT : Responsable Commerciale

Pauline FLEURY : Chargée de projets salons/meetings Weyou Group

Thierry SPENCER : Responsable des conférences plénières

Marie-France JEAN-LOUIS : Responsable web marketing

Rémi FRÉCON : Responsable service technique & logistique

Fatima BAROUN : Communication corporate / vidéos interviews

Alix TISON : Graphiste

GRAND AMPHITHÉÂTRE

MARDI 29 MARS 2022

10h45 - 11h45

Metavers, NFT, VR, économie circulaire... incontournables en 2022

15h15 - 16h15

4Good, quelles sont les clefs de la réussite ?

MERCREDI 30 MARS 2022

10h45 - 11h45

Duo gagnant : Social media et brand content

14h00 - 15h00

Cocktail 2022 : data, RGPD et no cookies

JEUDI 31 MARS 2022

10h45 - 11h45

Marques engagées : stratégie d'influence ou prise de conscience des marques

15h15 - 16h15

Les communautés, l'événementiel : la réinvention

AMPHITHÉÂTRE MOZART

MARDI 29 MARS 2022

10h45 - 11h45	CYBERCITE - De l'importance d'une influence éthique et plus transparente pour votre stratégie Social Media
12h00 - 13h00	ADOBE - Letsignit/Adobe : Du Marketing Automation à l'Account based Marketing, comment la signature mail s'inscrit dans le Stack Marketing ?
14h00 - 15h00	CYBERCITE - Comment utiliser l'ensemble des produits publicitaires Google pour répondre aux besoins de vos cibles marketing ?
15h15 - 16h15	SALESAPPS - Réussir la digitalisation de ses commerciaux avec Aurélie Meslage DNV Orangina Suntory, élue Manager Commerciale de l'année par ActionCO
16h30 - 17h30	SPLIO - Qu'attendez-vous pour passer à l'Individuation Marketing® ?

MERCREDI 30 MARS 2022

10h45 - 11h45	CYBERCITE - Refondre ou créer son site sans catastrophe SEO : Le top des actions ROIstes
12h00 - 13h00	CJ - Comprendre et optimiser l'impact de l'affiliation sur les conversions et le panier d'achat
14h00 - 15h00	CYBERCITE - Comment Le Temps des Cerises, marque française de jeans, a multiplié par 5 son CA digital en 3 ans grâce à une stratégie agile et performante ?
15h15 - 16h15	PIWIK PRO - Trouver un équilibre entre vie privée et collecte de données : Comment recueillir des données de qualité tout en restant conforme aux règles de confidentialité?
16h30 - 17h30	GEN'K - Du national au local, une nouvelle approche marketing pour les réseaux de points de vente

JEUDI 31 MARS 2022

10h45 - 11h45	ADETEM - Regard des marketers sur l'évolution de leur métier- CMO Profiles, by Adetem-BVA
12h00 - 13h00	CMIT - Texte et intervenants à venir. Les informations seront disponibles sur notre site Internet.
14h00 - 15h00	MY DIGITAL WEEK & LA BRIGADE DU WEB - L'influence B2B en 2022

MARDI 29 MARS 2022

	SALLE D'ATELIERS 1	SALLE D'ATELIERS 2	SALLE D'ATELIERS 3	SALLE D'ATELIERS 4	SALLE D'ATELIERS 5
10h15 11h00	CAPENCY Comment exploiter et valoriser vos data ?	TEAMLEADER Les 6 enjeux que les agences n'expriment qu'à demi-mot	EMPLIFI Emplifi Best Practices: Comment Booster ses Ventes en Ligne ?	FREELANCE.COM Comment réussir ses projets digitaux avec des freelances ?	DOLIST Email Marketing & RSE : Quelles actions pour des campagnes éthiques, inclusives et durables ?
11h15 12h00	CISION Visibilité médias : 3 méthodes à employer de toute urgence pour être vu, lu et entendu	ONETRUST La fin des cookies tiers : Comment s'y préparer en 2022	PITCHY 10 raisons d'utiliser Pitchy pour sa création vidéo	2EMOTION TUTO pour devenir autonome dans la création de contenus vidéos	TRUSTPILOT E-réputation : comment réagir face aux avis négatifs ?
12h15 13h00	LA POSTE SOLUTIONS BUSINESS Comment (enfin !) bouleverser votre stratégie omnicanale ?	AD'S UP CONSULTING Les nouveautés Google Ads 2022 et les dernières stratégies d'optimisation pour booster votre ROI			
14h00 14h45	PLAYPLAY 10 conseils pour tripler l'engagement de son contenu vidéo	TRUSTED SHOPS FRANCE Ce qui fait la différence dans la décision d'achat ? la confiance! Expérience et avis clients - Venez découvrir le parcours de Françoise Saget	SHOWPAD Les méthodes de vente traditionnelles ne fonctionnent plus. Embrassez le futur de la vente.	NETLINKING.FR Contenu et Netlinking: LE duo GAGNANT pour être visible en 1ère page de Google	TEXTBROKER Référencement naturel en 2022 : les enjeux de la stratégie de contenu pour les sites e-commerce.
15h00 15h45	MADE IN TikTok, le nouvel Eldorado ?		PRIMELIS Augmenter son Chiffre d'Affaires grâce à une synergie Data & Media (Search/Social)	ON24 Comment susciter l'engagement de l'audience du début à la fin et obtenir des résultats?	TRUSTPILOT Construire une marque de confiance - et augmenter vos conversions - grâce à l'UGC
16h00 16h45	TRACKAD Comment améliorer la performance de vos campagnes digitales ?		SENDINBLUE Délivrabilité des emails: comment s'assurer que vos campagnes atterrissent dans la boîte de réception de vos clients		SEMJI Pourquoi décider de se lancer dans un projet SEO en 2022 ?

PLANNING DES CONFÉRENCES EXPOSANTS

#EMKTP2022

MERCREDI 30 MARS 2022

	SALLE D'ATELIERS 1	SALLE D'ATELIERS 2	SALLE D'ATELIERS 3	SALLE D'ATELIERS 4	SALLE D'ATELIERS 5
10h15 11h00	GUEST SUITE Les avis clients comme levier marketing d'acquisition : le retour d'expérience d'Europcar Grand Ouest !	FULL PERFORMANCE Ma campagne a tout d'une grande ! Comment déployer une stratégie d'acquisition digne d'un grand compte lorsqu'on est une petite entreprise ?	GRAND SHOOTING L'intelligence artificielle au service de l'image produit - témoignage de Galerie Lafayette	SMARTKEYWORD Comment créer une (vraie) synergie SEO / SEA ?	
11h15 12h00	PLAYPLAY Comment Bouygues Immobilier booste sa stratégie vidéo avec PlayPlay ?	SALESAPPS Digitaliser et animer une force de vente, avec Romain Lacoche, Directeur Marketing Opérationnel Client JCDecaux	PITCHY Les 10 priorités vidéos des marketers pour performer en 2022 - Retour d'expérience du Groupe UCPA sur son utilisation de PITCHY	NETLINKING.FR Contenu et Netlinking: LE duo GAGNANT pour être visible en 1ère page de Google	TRUSTPILOT Comment optimiser votre parcours client grâce aux avis client
12h15 13h00	SOFT CONCEPT Qu'est-ce que l'intelligence artificielle très concrètement et comment l'utiliser dès demain matin sur vos données	AD'S UP CONSULTING Les clés de la performance pour augmenter le CA de votre stratégie social Ads	MELTWATER Comment créer des campagnes influenceur engageantes et authentiques en 2022 ?		DOLIST Objectif Performance Emailing : Ciblez, délivrez et engagez !
14h00 14h45	ONETRUST Des points de contact aux points de confiance: Construire une stratégie CX qui stimule la croissance de l'entreprise	TOUCH & SELL Comment devenir un sales enabler ?	SKEEPERS IA, Data et Marketing individualisé : comment Devernois a augmenté immédiatement la performance de ses campagnes marketing clients grâce à la mise en place de la solution AI marketing Activation	EXPLORE 4 scénarios d'acquisition boostés par la Data third party	2EMOTION Réussir sa stratégie vidéo 2022 : MODE D'EMPLOI
15h00 15h45	MADE IN Peut-on collaborer gratuitement avec les influenceurs ?	DÉKUPLE INGÉNIERIE MARKETING Data First Party : un enjeu incontournable pour votre stratégie d'acquisition	VIDATA Vidéos personnalisées : comment rapidement maximiser l'engagement de vos clients	SENDINBLUE Marketing automation: augmentez la performance de vos campagnes à moindre effort	TRUSTPILOT L'intégrité des marques, le nouvel horizon du marketing
16h00 16h45	CYBERCITE Le nouveau Google Analytics 4 : De la théorie à la pratique	AGENCE DN'D Exploitez-vous au mieux vos données E-Commerce dans la personnalisation de l'expérience client ?	SEENAPTIC Performance de vos campagnes marketing et fiabilité de vos web analyses : comment être sûr de prendre des décisions basées sur de la data de qualité ?	PLEZI Marketing automation pour marketeur débordé : 10 actions concrètes pour accélérer son cycle de vente	SKEEPERS Comment LightOnline a humanisé ses fiches produits grâce à la vidéo consommateur ?

PLANNING DES CONFÉRENCES EXPOSANTS

#EMKTP2022

JEUDI 31 MARS			
	SALLE D'ATELIERS 1	SALLE D'ATELIERS 2	SALLE D'ATELIERS 3
10h15 11h00		<p>SOFT CONCEPT Comprendre et utiliser efficacement le Big Data & l'Intelligence Artificielle dans le marketing et les études</p>	<p>NOMINATION Conquête de cibles à hauts potentiels grâce à l'ABM</p>
11h15 12h00	<p>OKALYS Quelles clés pour mettre en place votre stratégie de Sales Enablement et boostez votre force de vente ?</p>	<p>SALESAPPS Aligner Sales & Marketing et mettre en réussite sa force de vente, avec Déborah Koppé et Charles Ebener de Swinkels Family Brewers</p>	<p>OPPORTUNITY Vidéo conversationnelle, le vrai «GAME CHANGER» du service clients en 2022 !</p>
12h15 13h00	<p>CYBERCITE Comment mettre en place une stratégie Content Marketing performante ?</p>		<p>EMS MAROC - BPO by EMS</p>
14h00 14h45	<p>CPA Pourquoi et comment faire évoluer son mix marketing en 2022 ?</p>		

AGORA E-MARKETING

MARDI 29 MARS 2022

10h15 - 10h45	AEP DIGITAL - Votre SEO stagne : Les dernières tactiques SEO pour (re)décoller
11h00 - 11h30	TOUCH & SELL - Business case Petit Futé - Touch & Sell
12h30 - 13h00	ACTIVETRAIL - Marketing Automation : pourquoi et comment s'en servir ?
14h00 - 14h30	INFINITELAMBDA - Comment une "modern data platform" peut rapidement booster votre activité
14h45 - 15h15	VIDEOMENTHE - Boostez votre com' avec des vidéos sous-titrées en plus de 120 langues
15h30 - 16h00	LIMBER - Employee & Partner Advocacy : Augmentez la visibilité de votre marque et boostez l'engagement de vos collaborateurs et partenaires
16h15 - 16h45	PRODUCTSUP - Surmonter l'anarchie commerciale : comment prendre le contrôle de vos données produits.

MERCREDI 30 MARS 2022

10h15 - 10h45	RETAILTUNE - Boostez la visibilité en ligne de vos produits et leur disponibilité dans le point de vente le plus proche
11h00 - 11h30	AEP DIGITAL - Trucs & Astuces pour développer votre business sur Facebook & Instagram sans se ruiner
11h45 - 12h15	CISION - Visibilité médias : 3 méthodes à employer de toute urgence pour être vu, lu et entendu
14h45 - 15h15	COMPOS JULIOT - Piloter avec succès votre communication 360, grâce à votre solution de gestion de contenus Maestro®
15h30 - 16h00	GETQUANTY - POIVRE&SELL - Comment faire de votre site web une machine à leads B2B ?
16h15 - 16h45	AMABIS - Les 4 piliers pour maintenir la qualité de vos données clients
17h00 - 17h30	LA SOCIAL ROOM - Devenez un super héros des réseaux sociaux en découvrant notre super méthode pour construire une stratégie social media efficace.

AGORA E-MARKETING

JEUDI 31 MARS 2022	
10h15 - 10h45	E-COMMERCE NATION - Évaluer en e-commerce: méthodologie de la veille aux compétences
11h00 - 11h30	WOÛ - Créer et piloter sa campagne d'influence facilement et rapidement avec Willie
11h45 - 12h15	SINFIN - Omnicanalité : nouvelle réalité !
12h30 - 13h00	OPEN MEDIAS - Les médias au service du marketing des entreprises
14h45 - 15h15	BILENDI - Comment Bilendi Discuss révolutionne la génération d'insights chez Samsung via la mise en place d'un dialogue clients permanent pour la satisfaction et la fidélisation clients

MARDI 29 MARS 2022 - GRAND AMPHITHÉÂTRE

DE 10H45 À 11H45

Metavers, NFT, VR, économie circulaire... incontournables en 2022

Ces innovations sont elles le résultat d' un effet de mode amplifié par les médias ou sommes-nous à l'aube d'une tendance de fonds générant de vrais changements pour les marques, les consommateurs ? Faisons le point sur les nouveaux concepts et leurs applications dans le marketing, la communication, le digital.

Intervenants :

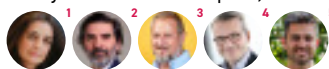
Rachel MAROUANI - Présidente du Conseil d'administration de AFFLELOU et fondatrice de Talisman by..., AFFLELOU ET TALISMAN BY... ¹

Hubert BLANQUEFORT D'ANGLARDS - Directeur electric days et administrateur club des annonceurs, EDF ET LE CLUB DES ANNONCEURS ²

Bertrand WOLFF - Expert Metavers et réalité virtuelle, ANTILOGY - LE PAVILLON ³

Frank DESVIGNES - Global Head of Open Innovation, AXA ⁴

Henry MEDEAU - Startupeur, Fondateur, MAOHI GAMES ⁵



DE 15H15 À 16H15

4Good, quelles sont les clefs de la réussite ?

Startup, groupe B2B international, ONG, comment les marketers ont pivoté pour relever les défis contemporains et font bouger les lignes. Alignons convictions et actions avec les ODD pour penser un avenir plus solidaire tout en créant de la valeur et du ROI.

Animateur :

Emilie THIRY - Directrice the Good @INFLUENCIA ¹

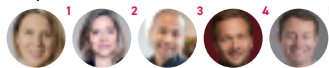
Intervenants :

Laure KEPES - Directrice de la collecte de fonds, CAFÉS JOYEUX ²

Jean-Paul BOUTELOUP - Directeur Marketing, PWC FRANCE ET MAGHREB ³

Arnaud COLLERY - Startupeur et Speaker international, HUMANAVA ⁴

Stephane DURET - Fondateur, HISTOIRES FRANÇAISES ⁵



MERCREDI 30 MARS 2022 - GRAND AMPHITHÉÂTRE

DE 10H45 À 11H45

Duo gagnant : Social media et brand content

Insta, tik tok, youtube, twitter, linkedin, twitch, meta.... Les combinaisons des réseaux sociaux s'allongent intégrant bien sur la vidéo, les plateformes, l'audio et le social selling. Le marketer a besoin d'une boussole pour s'y retrouver afin d'avoir le bon mix : audience, canal et contenu et coordonner une stratégie efficace que ce soit en B2C comme en B2B.

Intervenants :

Paula SAUCEDO - Coordination Social Media & Brand Content manager, LVMH HOTEL MANAGEMENT ¹

Loic LAGARDE - Social media influenceur Photographe, INSTAGRAM @LOICLAGARDE ²

Claudia FRAGOMENI - SEO & Brand Content, HELLO ASSO ³

Tatiana DUPOND - Head of luxury, LINKEDIN ⁴



DE 14H00 À 15H00

Cocktail 2022 : data, RGPD et no cookies

Comment faire avec les nouvelles règles du jeu ? Comment créer de la valeur et de nouveaux services à partir de nos données ? Quelles sont les bonnes pratiques et les leçons à tirer de ce que nous vivons et des tendances en B2B et en B2C. La data est au cœur des activités que ce soit industrielle, mobilités, digital, VAD ...

Intervenants :

Yan CLAEYSSEN - Investisseur Startups, SPARKLING PARTNERS ¹

Laurent EVAÏN - Directeur marketing et digital nouvelles marques, IDKIDS : ABSORBA, CHIPIE, Z, LILI GAUFRETTE, CONFETTI ... ²

Nathalie VARENNE MEYER - Directrice business Unit, FRANÇOISE SAGET ³

Yohan WASMES BENQUE - Global Data Strategist, MICHELIN ⁴



JEUDI 31 MARS 2022 - GRAND AMPHITHÉÂTRE

DE 10H45 À 11H45

Marques engagées : stratégie d'influence ou prise de conscience des marques

Organisé par le Club des Annonceurs

L'engagement des marques lui permet-il de gagner en influence auprès de ses parties prenantes pour accélérer la mise en action à fort impact ?

Lors de cette table ronde vous découvrirez les résultats du baromètre de l'engagement des marques co construit entre E-marketing Paris, le Club des annonceurs et Cision.

Animateur :

Karine TISSERAND - Directrice Générale, LE CLUB DES ANNONCEURS ¹

Intervenants :

Géraud RABANY - Directeur de la communication / Head of brands Group ADP, CDG EXPRESS - ADP CHARLES DE GAULLE EXPRESS ²

Gérard LEPNEUVEU - Directeur général en charge du marketing et de la communication, AFFINITY ³

Quentin DELOBELLE - Directeur communication commerciale et creation, ORANGE FRANCE ⁴

Cyndie BETTANT - Impact & Communication Leader – CISION ⁵



DE 15H15 À 16H15

Les communautés, l'événementiel : la réinvention

Le COVID a fait prendre conscience qu'une grande partie de nos actions marketing sont basées sur l'événementiel. Alors que les différents confinements ont restreint les possibilités de se retrouver sur des événements B2B comme B2C, les marques et les retailers ont trouvé des moyens créatifs de s'adapter et d'enrichir les liens avec leurs communautés.

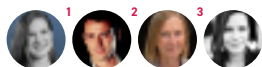
Intervenants :

Flore TYBERGHEIN - Directeur de la marque et de la stratégie de contenu, MONOPRIX ¹

Edouard MARGAIN - Directeur des Opérations, LAVINIA ²

Nathalie PERON LECORPS - Directrice deleguee Mer, BREST'AIM,OCEANOPOLIS ACTS, FONDS DE DOTATION ³

Estelle NEZOT-TORRES - Directrice de la strategie et des partenariats, DEEZER ⁴



MARDI 29 MARS 2022 - AMPHITHÉÂTRE MOZART

DE 10H45 À 11H45 - CYBERCITE

De l'importance d'une influence éthique et plus transparente pour votre stratégie Social Media

À l'heure où le marché de l'influence ne cesse de se développer, les communautés et les internautes ont de plus en plus de mal à y voir clair. Partenariats masqués, métier toujours peu compris, intentions douteuses ou faux messages... les consommateurs se méfient ! Pour regagner leur confiance, mais aussi se démarquer de la concurrence, les créateurs de contenus et les marques doivent faire preuve de plus de transparence, et valoriser leurs messages, engagements et valeurs auprès de leurs publics cibles.

Tour d'horizon des attentes et conseils pour faire de l'influence plus éthique et transparente, tout en optimisant votre stratégie Social Media !

Intervenant :

Margot HENRY - Social Media & Influence Strategist, ONLYSO



DE 12H00 À 13H00 - ADOBE

Letsignit/Adobe : Du Marketing Automation à l'Account based Marketing, comment la signature mail s'inscrit dans le Stack Marketing ?

Avec plus de 300 milliards d'emails envoyés chaque jour dans le monde, la force de frappe de ce canal ne peut être laissée de côté. La signature mail se révèle être un levier d'engagement puissant et ultra personnalisable s'intégrant parfaitement dans la stack Marketing du CMO.

Animateur :

Bérangère GLOAGUEN - Directrice Marketing, ADOBE

Intervenant :

Capucine ROCHE - CMO, LETSIGNIT



DE 14H00 À 15H00 - CYBERCITE

Comment utiliser l'ensemble des produits publicitaires Google pour répondre aux besoins de vos cibles marketing ?

Limiter les campagnes Google Ads à l'achat de liens sponsorisés sur des mots-clés est extrêmement réducteur. Au cours de ces 3 dernières années, les évolutions de la plateforme en matière de ciblage, stratégies d'enchères et typologies de campagnes ont été nombreuses.

Google Ads est aujourd'hui une solution ultra complète et complexe, qui vous permet de couvrir l'ensemble du funnel marketing de vos cibles.

Lors de cette conférence, Manon vous fera un état des lieux & des retours d'expériences sur les opportunités offertes par la plateforme en 2022.

Intervenant :

Manon RUSSIAS - Lead Consultante Senior SEA/Media, CYBERCITÉ



MARDI 29 MARS 2022 - AMPHITHÉÂTRE MOZART

DE 15H15 À 16H15 - SALESAPPS

Réussir la digitalisation de ses commerciaux avec Aurélie Meslage DNV Orangina Suntory, élue Manager Commerciale de l'année par ActionCO



À la tête de la force de vente de Suntory Beverage & Food France et élue Manager Commerciale de l'année par ActionCO, Aurélie Meslage a déployé depuis 2 ans Salesapps auprès de ses 220 commerciaux. La co-construction de la solution avec son équipe de vente a permis la mise au point d'un outil performant et adapté à l'environnement en pleine mutation. Retour d'expérience sur cette digitalisation réussie et focus sur son prochain challenge: l'incentive des équipes commerciales avec Salesapps !

Animateur :

Georges DA SILVA - COO, SALESAPPS

Intervenant :

Aurélie MESLAGE - Directrice Nationale des Ventes, SUNTORY BEVERAGE & FOOD FRANCE

DE 16H30 À 17H30 - SPLIO

Qu'attendez-vous pour passer à l'Individuation Marketing® ?



La suite logicielle d'Individuation Marketing® est sans équivalent sur le marché. Découvrez comment la promesse de faire de chaque client un segment à part entière est réalisée avec notre plateforme d'Individuation :

- Arbitrage : la plateforme calcule et arbitre tous les jours la meilleure opportunité de communication pour déterminer la meilleure interaction possible pour chaque individu
- Pression marketing individualisée : la pression marketing est gérée de manière individualisée pour l'ensemble de la base de données
- Orchestration et pilotage de l'activation : notre plateforme communique à chaque outil/canal tous les jours ce qu'il faut pousser – ou pas – à vos clients

Retrouvez ainsi votre rôle de stratège en confiant à l'intelligence artificielle la décision d'interagir ou non avec les contacts de votre base de données. Decathlon, Saint Maclou ou encore Leclerc Drive ont choisi d'être parmi les pionniers et ont déjà switché vers l'Individuation marketing® !

Intervenant :

Sandra FERNANDES - Directrice Marketing Et Communication, SPLIO

MERCREDI 30 MARS 2022 - AMPHITHÉÂTRE MOZART

DE 10H45 À 11H45 - CYBERCITE

Refondre ou créer son site sans catastrophe SEO : Le top des actions ROIstes



Tout le monde le dit : Le SEO se construit sur le long terme. Ce qu'on dit moins, c'est qu'en SEO, rien n'est définitivement acquis, et qu'une visibilité organique peut se voir détruite en quelques instants, à cause de quelques choix malheureux. La refonte ou la création d'un site sont des périodes essentielles et stratégiques dans la vie numérique d'un business. Quelques instants critiques peuvent vous faire basculer du côté de la catastrophe industrielle, ou du côté du retour sur investissement ! Nous verrons ensemble, avec des exemples concrets, comment éviter les pires écueils de ces projets stratégiques, tout en allant chercher la performance grâce à une priorisation ROIste et Data-driven du référencement naturel.

Intervenant :

Alban RENARD - Responsable Pôle Expertises, CYBERCITÉ

DE 12H00 À 13H00 - CJ

Comprendre et optimiser l'impact de l'affiliation sur les conversions et le panier d'achat



Nous le savons, chaque chemin de conversion est unique. Parfois chaotiques, les parcours d'achat de chaque utilisateur ne sont pas linéaires. Dans ce contexte, comment l'affiliation peut aider les marques et les éditeurs à booster leur KPIS : taux de conversion, panier moyen et commissions ? Existe-t-il un funnel de conversion idéal sur lequel les marques doivent s'appuyer ? L'analyse globale du panier d'achat associée à celle du parcours de conversion nous permettant de visualiser clairement l'apport déterminant de l'affiliation dans la génération des touchpoints qui sont à l'origine de conversions et de paniers moyens plus élevés. Durant cette session, nous aurons le plaisir de partager avec vous une vision nuancée et étayée de l'apport de l'affiliation dans la création de points de connexions avec le futur client lors des différentes étapes de son parcours d'achat : découverte, évaluation et recherche d'informations sur les produits et la marque avant la conversion.

Dans le détail nous nous intéresserons aux points suivants :

Comment peut-on optimiser le tunnel de conversion en affiliation pour générer des KPIs plus élevés (panier moyens et paniers convertis en achats) Les stratégies les plus pertinentes pour influencer sur le parcours d'achat du consommateur, pour maximiser les ventes de l'annonceur et les commissions éditeurs Une meilleure compréhension de comment éditeurs et annonceurs peuvent développer leur collaboration pour créer des stratégies de campagnes optimisées (placements, type de promotion utilisée, dates, budget...)

Intervenants :

Veronica BAZIN - Country Manager, CJ

Anessa AIBOUT - Business Development Director, CJ

MERCREDI 30 MARS 2022 - AMPHITHÉÂTRE MOZART

DE 14H00 À 15H00 - CYBERCITE

Comment Le Temps des Cerises, marque française de jeans, a multiplié par 5 son CA digital en 3 ans grâce à une stratégie agile et performante ?



Le Temps des Cerises, marque française de jeans et de vêtements, a été fondée en 1998. L'entreprise familiale basée dans le bassin méditerranéen vous présentera son ascension digitale, ainsi que les facteurs clés de sa réussite qui lui ont permis de traverser la crise sanitaire avec succès.

Astier VERSCHUERE, Directeur Digital e-commerce Omnical & CRM Le Temps des Cerises, animera cette conférence avec Guillaume PORTELLA, Directeur Commercial CyberCité, pour vous parler des parcours, des process, des ressources humaines & techniques qui ont permis d'assurer cette véritable accélération digitale.

Après cette ascension, Le temps des Cerises ne compte pas en rester là. Astier VERSCHUERE vous exposera également sa vision de l'avenir du Retail, les enjeux du digital sur ce secteur au service du business, et comment l'agence CyberCité accompagne la marque sur tous ses challenges digitaux.

Intervenants :

Guillaume PORTELLA - Directeur Commercial, CYBERCITÉ

Astier VERSCHUERE - Directeur Digital e-commerce Omnicanal & CRM, LE TEMPS DES CERISES

DE 15H15 À 16H15 - PIWIK PRO

Trouver un équilibre entre vie privée et collecte de données : Comment recueillir des données de qualité tout en restant conforme aux règles de confidentialité?



Plusieurs autorités de protection des données ayant récemment déclaré Google Analytics non conforme au RGPD, le temps est venu pour de nombreuses entreprises de repenser leurs stratégies de collecte de données. En utilisant des outils d'analyses respectueux de la vie privée, vous pouvez atteindre un équilibre entre la récupération des données et la conformité, et prendre des décisions basées sur la data, tout en respectant le droit à la vie privée des utilisateurs.

Cet atelier abordera :

- Comment collecter des données exploitables sans recueillir d'informations personnelles ni utiliser de cookies.
- Comment recueillir des données sans consentement en suivant les directives de mesure d'audience de la CNIL.
- Comment configurer correctement un gestionnaire de consentement et des analyses pour le rendre conforme au RGPD.
- Comment obtenir des informations précieuses à partir des données personnelles et anonymes. Comment héberger vos données analytiques et être en conformité avec le RGPD.

Intervenant :

Elie MAKANY - Développeur back-end, ADELIOM (LE PARTENAIRE OFFICIEL DE PIWIK PRO)

MERCREDI 30 MARS 2022 - AMPHITHÉÂTRE MOZART

DE 16H30 À 17H30 - GEN'K

Du national au local, une nouvelle approche marketing pour les réseaux de points de vente



Quels sont les différents domaines de la com digitale pour les réseaux ? Quels sont les différents niveaux de communication dans un réseau ? Comment partager les rôles entre les différentes strates d'un réseau ? Permettre aux points de vente de libérer leur communication locale dans un cadre sécurisé Face à l'océan de nouveaux médias : à chaque mix « objectif + ressource » = un mix média adapté et différent pour chaque localité Comment faire de la somme des marketing locaux une force pour l'enseigne

Animateur :

Thibault VILLETTE - Gérant, GEN'K CONSEIL

Intervenants :

Delphine TUSSEAU - Directrice Marketing, MEMPHIS

Thierry MAUBERT - Responsable Digital, GEDIMAT / GEDIBOIS

JEUDI 31 MARS 2022 - AMPHITHÉÂTRE MOZART

DE 10H45 À 11H45 - ADETEM

Regard des marketers sur l'évolution de leur métier- CMO Profiles, by Adetem-BVA



Un aperçu des principales tendances de l'évolution des métiers du marketing et des nouveaux profils ressortant de cette grande étude - quels sont les priorités, les enjeux, les opportunités et les freins des CMO en 2022 ? Comment valoriser la fonction en regard des attentes des parties prenantes, à commencer par la direction générale? Transformations digitale et RSE, Expérience Clients et Collaborateurs, Données et Technologies, ou encore réputation de la marque: quelles priorités pour une ère sous le signe de l'agilité ?

Introduction : Caroline Faillet et Jean-Michel Raicovitch, Co-Présidents du Club des Directeurs Marketing des grandes entreprises de l'Adetem. Présentation des résultats de l'étude by Adetem-BVA: Stéphane Marcel, Global Chief Growth Officer - BVA . Table ronde animée par Emmanuel Obadia, Sr. Advisor, Emmanuel Obadia & Partners en présence de Maryse Mougin, Directeur de l'Expérience Client Particulier & Professionnel, Branche Grand Public et Numérique BU La Poste Grand Public et Karine Lienhard, Senior Vice President, Global Marketing & Brand chez Sodexo Corporate Services

Animateur :

Emmanuel OBADIA - Sr. Advisor, EMMANUEL OBADIA & PARTNERS

Intervenants :

Caroline FAILLET - CEO, OPINION ACT

Jean-Michel RAICOVITCH - Co-président Club DM, ADETEM

Stéphane MARCEL - Global Chief Growth officer, BVA

Maryse MOUGIN - Directeur de l'expérience client, LA POSTE

Karine LIENHARD - Senior vice president, global Marketing & Brand, SODEXO CORPORATE SERVICES

DE 12H00 À 13H00 - CMIT

Texte et intervenants à venir.

Les informations seront disponibles sur notre site Internet.



JEUDI 31 MARS 2022 - AMPHITHÉÂTRE MOZART

DE 14H00 À 15H00 - MY DIGITAL WEEK & LA BRIGADE DU WEB

L'influence B2B en 2022

Les réseaux sociaux et les outils numériques font partie de notre quotidien et facilitent les prises de parole en ligne et l'influence des marques. On parle beaucoup de l'influence pour toucher le grand public, mais qu'en est-il de l'influence BtoB auprès des professionnels. Le marketing d'influence est une stratégie incontournable en B2B pour améliorer sa visibilité, sa notoriété et acquérir des leads.



Pour en tirer pleinement profit, il est essentiel de se poser les bonnes questions :

- 1- Quelles sont les différences entre influence B2B et B2C ?
- 2- Quelles sont les plateformes de prédilection ?
- 3- Quelles sont les grandes tendances ?
- 4- Comment les marques travaillent-elles avec les influenceurs B2B ?
- 5- Comment mesurer le ROI ?

Pour y répondre, Patrice Hillaire directeur du Hub Digital à la direction communication du Groupe La Poste et les experts de La Brigade Du Web, le collectif d'influence B2B partageront avec vous leurs expériences et leurs bonnes pratiques.

Animateur :

Annie ABELA - CEO, MYDIGITALWEEK

Intervenants :

Camille JOURDAIN - Influenceur, LA BRIGADE DU WEB

Jonathan CHAN - Influenceur, LA BRIGADE DU WEB

Fabrice FROSSARD - Influenceur, LA BRIGADE DU WEB

Pierre TRAN - Influenceur, LA BRIGADE DU WEB

Jerome MONANGE - Influenceur, LA BRIGADE DU WEB

Martine LE JOSSEC - Influenceur, LA BRIGADE DU WEB

Delphine FOVIAUX - Influenceur, LA BRIGADE DU WEB

Emilie MARQUOIS - Influenceur, LA BRIGADE DU WEB

Christine SOTO - Influenceur, LA BRIGADE DU WEB

Patrice HILLAIRE - Directeur du Hub Digital, Direction de la Communication, LA BRIGADE DU WEB

MARDI 29 MARS 2022

DE 10H15 À 11H00 - SALLE D'ATELIERS 1

CAPENCY

Comment exploiter et valoriser vos data ?



Découvrez le chemin à suivre à travers 3 étapes pour exploiter vos data afin d'en tirer le maximum :

- **Etape 1** : Contrôler et vérifier vos données pour s'assurer de leur validité dans le but de pouvoir les utiliser dans vos actions futures.

Et ensuite ? Faites parler vos data ! Vous seriez surpris de découvrir ce qu'une adresse postale peut apporter comme mines d'informations sur vos clients...

- **Etape 2** : Optimisez votre connaissance clients et appréhendez les comportements / attentes de vos consommateurs.

Maintenant que je connais le profil de mes clients types comment puis-je les conquérir ?

- **Etape 3** : Louez des fichiers data pour cibler les profils similaires à ceux de vos clients afin d'entrer en contact avec eux et leur adresser des communications personnalisées.

Rdv sur notre atelier le mardi 9 mars à 10h15 pour en savoir davantage et devenez, en seulement 50 mn, de vrais experts de la data !

Nos intervenants ont déjà accepté la mission

Animateurs :

Karim BOUJELLI - Data & Analytics Manager, FINESIS

Aurélien FAKIR - Directeur de la BU REKKOLT, REKKOLT

Intervenant :

Maxime DELISPOSTI - CEO, CAPENCY

DE 10H15 À 11H00 - SALLE D'ATELIERS 2

TEAMLEADER

Les 6 enjeux que les agences n'expriment qu'à demi-mot



Organisé par Teamleader

Les 6 enjeux que les agences n'expriment qu'à demi-mot

Qu'est ce qui distingue l'ADN de la culture d'une agence? Comment appréhender le client? Acquisition ou fidélité? Comment gérer et booster ses revenus? Comment aborder les enjeux juridiques, économiques et financiers futurs? A l'heure où la digitalisation ne cesse de s'intensifier, Teamleader expert en solution de gestion d'entreprise vous partagera les 6 enjeux auxquels les agences digitales font actuellement face ;

ADN & Positionnement Séduction ou Fidélisation client? Approche centralisée & Excellence opérationnelle Croissance; levier mais aussi épée de Damoclès Comment booster sa rentabilité? Les réponses aux attentes autour de la RSE

RDV le 29 Mars à 10h15, SALLE D'ATELIERS 2 avec Antonin & Anaëlle pour un échange interactif autour de ces différents aspects.. Le tout étayé par des témoignages clients concrets ; de quoi vous informer sur les enjeux et challenges des agences et vous guider concrètement vers les meilleures pratiques

Intervenants :

Anaëlle BERGERE - Gestionnaire partenaire, TEAMLEADER

Antonin REMY - Consultant en affaires, TEAMLEADER

MARDI 29 MARS 2022

DE 10H15 À 11H00 - SALLE D'ATELIERS 3

EMPLIFI

Emplifi Best Practices : Comment Booster ses Ventes en Ligne ?

#BestPractices Emplifi - comment booster vos ventes en ligne par le Social & Live Commerce ?

Au programme :

- Social & Live Commerce - enjeux et tendances pour les marques
- Customer Experience - comment proposer un parcours client simple et fluide
- Découverte de nos solutions pour booster vos ventes en 2022
- Le Speaker

Nicolas Moyon - Enterprise Account Executive FR & BE @Emplifi

Nicolas est Enterprise Account Executive FR & BE chez Emplifi. Il a acquis 10 ans d'expérience en publicité et stratégie digitale orientée clients et a exercé chez Havas Media, Sprinklr et Shutterlock.

Animateur :

Nicolas MOYON - Enterprise Account Executive FR & BE, EEMPLIFI



DE 10H15 À 11H00 - SALLE D'ATELIERS 4

FREELANCE.COM

Comment réussir ses projets digitaux avec des freelances ?

Grâce au freelancing, les entreprises gagnent en flexibilité, en transparence et en qualité de projets. Quelle transformation managériale opérer, comment attirer et fidéliser ces nouveaux talents et gagner en productivité ?

Comment organiser et combiner l'utilisation des ressources internes et l'action de freelances sur certains projets ?

Stéphanie Payre, responsable digitale de Fournier Habitat et Matthieu Bourdet, UX Designer freelance partageront leur retour d'expérience.

Intervenants :

Stéphanie PAYRE - Responsable Pôle Digital, FOURNIER HABITAT

Anthony BERGES - Directeur marketing, FREELANCE.COM

Matthieu BOURDET - UX Designer, FREELANCE



MARDI 29 MARS 2022

DE 10H15 À 11H00 - SALLE D'ATELIERS 5

DOLIST

Email Marketing & RSE : Quelles actions pour des campagnes éthiques, inclusives et durables ?



Comme vos propres prospects et clients, vous êtes particulièrement sensible aux organisations engagées, qui développent des actions en faveur du bien-être social, de l'environnement, du développement local ?

Professionnels du digital : vous aussi pouvez agir, aller plus loin dans la transformation digitale de votre entreprise et donner davantage de sens à vos opérations Marketing !

Cela vous interpelle ? Envie d'intégrer à votre stratégie Email Marketing les bonnes pratiques d'un numérique plus responsable ?

Et vous avez absolument raison !

- 24% de la population active en France est porteuse d'un handicap pouvant impacter, voire même entraver, la lisibilité des contenus en ligne, emails compris.*
- 1 entreprise de 100 personnes envoyant chacun 33 emails par jour pendant 1 an pollue autant que 13 A/R en avion Paris-New York.*
- 1 donnée parcourt 15 000 kms en moyenne, soit environ la distance entre Paris et l'Australie.*
- 85% des consommateurs attendent des entreprises de jouer un rôle en faveur de la société et de l'écologie.*

Passez de la théorie à la pratique : rendez-vous le 29 mars à 10h15 SALLE D'ATELIERS 5 avec Dorothée, directrice du Studio Dolist, spécialiste Email depuis 20 ans et engagée pour un digital éthique.

Elle vous partagera ses conseils pour concevoir des campagnes Email Marketing responsables et accessibles : éco-conception et sobriété numérique, Dark Mode, accessibilité email, gestion respectueuse des données des internautes... Le tout étayé d'exemples concrets de ses expériences passées avec Michelin, l'Agence du Numérique en Santé, le Service d'Information du Gouvernement et bien d'autres.

De quoi vous guider concrètement vers des pratiques emailings moins énergivores et plus respectueuses de l'Homme.

* Ademe

Animateur :

Dorothée SORIN - Directrice Studio, DOLIST

MARDI 29 MARS 2022

DE 11H15 À 12H00 - SALLE D'ATELIERS 1

CISION

Visibilité médias : 3 méthodes à employer de toute urgence pour être vu, lu et entendu



Le marketing a pour but premier la génération de leads. A ce titre, le travail de sa marque est souvent sacrifié par les marketeurs sur l'autel de la performance et des KPI courts termes... ERREUR ! Développer sa visibilité, son influence et sa notoriété aujourd'hui, c'est une génération de leads plus performante, moins laborieuse et moins coûteuse demain. Quelle énergie et combien de budget avez-vous dépensé à créer du contenu sans que celui-ci n'ait l'impact et la viralité espérés ? Comment travailler sa notoriété tout en obtenant des résultats rapides ? Quelle stratégie hybride mener entre tactiques payantes, influence digitale et relations médias ? Que ce soit dans le domaine des Relations Presse, de l'influence, de la diffusion de contenus multimédias ou du social listening, vous découvrirez dans cet atelier 3 méthodes et outils digitaux qui répondent à vos enjeux d'influence, de visibilité et de génération de leads.

Animateur :

Cyndie BETTANT - Impact & Communication Leader, CISION

DE 11H15 À 12H00 - SALLE D'ATELIERS 2

ONETRUST

La fin des cookies tiers : Comment s'y préparer en 2022



La confidentialité est la prochaine étape pour la différenciation des marques, menée par une approche de l'expérience client centrée sur la confiance. Les spécialistes du marketing devront faire face à une vague de défis en 2022, car les législations nouvelles et évolutives entraînent la dépréciation rapide des cookies tiers, alors que les consommateurs exigent des marques de la personnalisation et de la transparence.

En conséquence, nous verrons des organisations construire de nouveaux modèles d'affaires autour de la confiance (centres de confiance) pour s'assurer qu'elles collectent des données de première partie consenties, qu'elles honorent les préférences de leurs clients et qu'elles donnent aux publics la possibilité de gérer leur propre confidentialité des données et leur expérience d'engagement.

Participez à notre session pour apprendre comment votre organisation peut tirer parti de la gestion intelligente des préférences pour surmonter la dépréciation des cookies tiers. Vous assisterez également à une courte démonstration de notre solution de données de première partie.

Vous apprendrez comment :

Collecter les préférences des clients, le consentement et les données de première partie à partir des points de collecte et des centres de préférences. Centraliser ces données dans une source de vérité. Exploiter ces données afin d'améliorer la personnalisation, la segmentation et, en fin de compte, les campagnes.

Intervenant :

Marwen MAKHLOUFI - Senior Ingénieur Solution, ONETRUST

MARDI 29 MARS 2022

DE 11H15 À 12H00 - SALLE D'ATELIERS 3

PITCHY

10 raisons d'utiliser Pitchy pour sa création vidéo

Tu as déjà un certain feeling avec la vidéo :

- Tu sais que c'est un format qui marche mais tu manques de temps
- Tu ne sais pas trop comment t'y prendre, ça te semble un peu compliqué
- Tu as du mal à te projeter sur un budget pour en faire un grand nombre mais ça te semble coûteux
- Tu as peur de ne pas aboutir à un contenu de qualité si tu le fais toi-même
- Tu crains de ne pas respecter les codes et l'image de marque de l'entreprise... Aïe !
- Tu ne sais pas vers quel style de vidéo aller pour être dans la tendance
- L'idéal pour toi serait un outil qui ne soit pas compliqué mais complet (usages marketing, univers graphiques, fonctionnalités...)
- Et si tu pouvais en plus être accompagné.e pour monter en compétence sur le sujet ça serait le top ! (tu te vois déjà rouler des mécaniques au bureau)



Il existe de nombreuses alternatives pour créer des vidéos aujourd'hui, certaines demandent de s'y connaître, certaines coûtent une fortune, certaines sont à petit budget mais assez limitées, d'autres manquent de modernité et la sécurité on n'en parle même pas... Nous avons créé Pitchy pour répondre strictement à ce cahier des charges mais dernièrement nous nous sommes dit : tiens, si on ajoutait plein d'autres trucs cool qu'on ne trouvera pas ailleurs ?

On espère t'avoir avec nous le jour J pour te montrer tout ça !

Animateur :

Xavier WUNDERMANN - Expert vidéo, PITCHY

DE 11H15 À 12H00 - SALLE D'ATELIERS 4

2EMOTION

TUTO pour devenir autonome dans la création de contenus vidéos

Découvrez pas à pas, comment créer en autonomie, tous les formats vidéos dont vous avez besoin pour communiquer. Seul ou en équipe, vous développerez votre propre «content factory».



Intervenant :

Stéphanie PAROT - Directrice Associée, 2EMOTION

MARDI 29 MARS 2022

DE 11H15 À 12H00 - SALLE D'ATELIERS 5

TRUSTPILOT

E-réputation : comment réagir face aux avis négatifs ?

Les avis négatifs sont inévitables : comment en faire des leviers pour construire une marque de confiance en ligne ?



Vous avez besoin de conseils d'experts pour savoir comment répondre aux avis négatifs et fidéliser vos clients mécontents ? Tout le monde reçoit un jour des avis négatifs. Pour autant, vous pouvez très bien préserver la réputation de votre entreprise. Croyez-le ou non : les avis négatifs sont souvent un tremplin qui permet à votre entreprise de passer à la vitesse supérieure.

Lors de cet atelier, nous aborderons les grands thèmes suivants :

- Pourquoi les gens laissent des avis négatifs.
- Les 5 meilleures astuces pour tirer profit des avis négatifs.
- L'impact positif de la fidélité et de la rétention client à long terme.
- Comment construire une marque de confiance en ligne.

Animateurs :

Bruno LAGUERRE - Customer Success Manager, TRUSTPILOT

Thomas BOULAY - Partner Manager France, TRUSTPILOT

DE 12H15 À 13H00 - SALLE D'ATELIERS 1

LA POSTE SOLUTIONS BUSINESS

Comment (enfin !) bouleverser votre stratégie omnicanale ?

La Poste interroge régulièrement les annonceurs pour mesurer les évolutions de leur stratégies omnicanales CRM. L'étude menée avec Ipsos permet de dresser un constat des canaux privilégiés par les annonceurs en 2021. Dans le cadre de cette présentation, les grands enseignements de cette étude vous seront présentés ainsi que de nouvelles façons d'envisager des campagnes (vraiment !) omnicanales



Intervenants :

Katrine VINCENT - Directrice Etudes, DataMining & Planning Stratégique, ISOSKELE

Édéric EUGENE-L'EXACT - Directeur Innovation et Expérience Client Solutions Marketing, LA POSTE

MARDI 29 MARS 2022

DE 12H15 À 13H00 - SALLE D'ATELIERS 2

AD'S UP CONSULTING

Les nouveautés Google Ads 2022 et les dernières stratégies d'optimisation pour booster votre ROI



Comment rester à la pointe de son marché et de ses concurrents sur Google Ads ? Nos Experts SEA & Data vous donnent RDV pour une conférence exclusif le 29 mars au Parc des expositions - Portes de Versailles. Au programme : Tendances et dernières nouveautés pour performer grâce à Google Ads, comment optimiser et affinez sa stratégie grâce à la Data, et enfin les enjeux du Tracking & Privacy après l'annonce de la CNIL envers Google Analytics. Nous vous attendons nombreux !

Intervenants :

Saad HADDI - Team Leader SEA / Data, AD'S UP
Rodolphe DE MYTTENAERE - Head of sales SEA, AD'S UP

DE 14H00 À 14H45 - SALLE D'ATELIERS 1

PLAYPLAY

10 conseils pour tripler l'engagement de son contenu vidéo



Storytelling, production du contenu, canaux et méthodes de diffusion... PlayPlay vous partage ses conseils pour créer des vidéos qui engagent et convertissent.

Animateur :

Juliette PAUTHE - Expert contenu vidéo, PLAYPLAY

DE 14H00 À 14H45 - SALLE D'ATELIERS 2

TRUSTED SHOPS FRANCE

Ce qui fait la différence dans la décision d'achat ? la confiance ! - Expérience et avis clients - Venez découvrir le parcours de Françoise Saget



Chez Trusted Shops, nous portons haut et fort la confiance que nos clients, e-commerçants et consommateurs placent en nos services. Nous sommes convaincus que c'est par la confiance et en valorisant l'expérience consommateur que vous pourrez augmenter l'engagement de vos prospects et fidéliser durablement vos clients.

Quels sont les leviers à actionner pour augmenter visibilité et conversion ?

Comment fidéliser votre clientèle grâce au User Generated Content ?

Quelles sont les best-practices pour inspirer confiance ?

Découvrez le pouvoir des étoiles sur votre conversion et venez échanger avec notre équipe et Yannick Provost, chef de projet digital chez Françoise Saget !

Animateur :

Hakim ABELHAD - Responsable des ventes, TRUSTED SHOPS

Intervenants :

Yannik PROVOST - Chef de projet digital, FRANCOISE SAGET
Sellya BENDADA - Consultante commerciale, TRUSTED SHOPS

MARDI 29 MARS 2022

DE 14H00 À 14H45 - SALLE D'ATELIERS 3

SHOWPAD

Les méthodes de vente traditionnelles ne fonctionnent plus. Embrassez le futur de la vente.

Intervenant :

Antoine RICHERT - Solutions Engineer, SHOWPAD



DE 14H00 À 14H45 - SALLE D'ATELIERS 4

NETLINKING.FR

Contenu et Netlinking : LE duo GAGNANT pour être visible en 1ère page de Google

Le contenu est roi, ce n'est plus un secret. Brand content, réseaux sociaux, il faut sortir du lot. Mais savez vous qu'un contenu de qualité peut également vous démarquer de la concurrence en référencement naturel ? Combiné à une stratégie de netlinking pertinente et efficace, vous mettez toutes les chances de votre côté d'améliorer considérablement votre visibilité sur Google. Découvrez les secrets du duo gagnant Contenu / Netlinking !

Animateur :

Mickaël PRIOL - PDG, NETLINKING



DE 14H00 À 14H45 - SALLE D'ATELIERS 5

TEXTBROKER

Référencement naturel en 2022 : les enjeux de la stratégie de contenu pour les sites e-commerce.

Dans un contexte de vente en ligne hyper-concurrentiel, les sites e-commerce misent sur le référencement Google pour maîtriser leurs coûts d'acquisition en hausse (SEA...). Nous présenterons les meilleures stratégies de contenu des sites e-commerce et leur impact multiple sur leur référencement, l'expérience utilisateur, les conversions et le ROI. => E-COMMERCE - SEO - CONTENT MARKETING

Intervenants :

Zohra BELMAHDI - Responsable France, TEXTBROKER

Louis CHEVANT - Fondateur, SMARTKEYWORD



DE 15H00 À 15H45 - SALLE D'ATELIERS 1

MADE IN

TikTok, le nouvel Eldorado ?

Considérée comme LA plateforme créative, TikTok est devenu un réseau de référence qui prend de plus en plus d'ampleur en marketing d'influence. Un tremplin non négligeable pour les marques, oui mais... La plateforme est-elle faite pour vous ? Maîtrisez-vous les codes pour créer une stratégie efficace ?

Animateur :

Auréli SAUTHIER - Présidente, MADE IN AS



MARDI 29 MARS 2022

DE 15H00 À 15H45 - SALLE D'ATELIERS 3

PRIMELIS

Augmenter son Chiffre d'Affaires grâce à une synergie Data & Media (Search/Social)



Aujourd'hui, la Data est centrale dans l'animation d'une stratégie d'acquisition Search (SEO/SEA) et Social. Mesurer les performances des leviers et suivre avec précision l'engagement des utilisateurs sont indispensables pour déployer des actions efficaces et assurer la rentabilité des campagnes. Au travers d'un Use Case d'une DNVB aux Etats-Unis, les experts Primelis présenteront comment la consolidation de la Data a permis de découpler les performances d'acquisition pour passer de 5 à 25M de Dollars de CA en un an.

Intervenants :

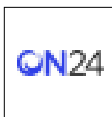
Théo BENSOUSSAN - Head of Sales Paid Media, PRIMELIS

David MOLINA - Head of Data, PRIMELIS

DE 15H00 À 15H45 - SALLE D'ATELIERS 4

ON24

Comment susciter l'engagement de l'audience du début à la fin et obtenir des résultats?



Soyons réalistes, en matière de contenu, le public actuellement a l'embarras du choix. Dans le monde numérique d'aujourd'hui, nos clients ciblés de vente et de marketing ont le luxe de choisir leur contenu, le moment pour le visualiser et s'ils veulent s'engager personnellement ou numériquement. Alors, comment se démarquer de la masse et obtenir des résultats ? Un bon point de départ est de s'assurer que vous fournissez une expérience d'engagement du début à la fin...

Rejoignez-nous pour cette session où notre expert ON24 partagera les outils nécessaires pour fournir à votre public une expérience d'engagement du début à la fin : aider votre client cible à prendre la meilleure décision relative à son engagement, choisir le contenu adapté pour réaliser le suivi de cet engagement et enfin, savoir comment optimiser et mesurer vos résultats. Aujourd'hui, un seul engagement ne peut donner les résultats attendus. Il est temps de s'assurer que chaque personne que vous engagez obtient l'expérience désirée du début à la fin.

Intervenant :

Diego CUEVAS BOURDIER - Directeur des Ventes - Europe du Sud, ON24

MARDI 29 MARS 2022

DE 15H00 À 15H45 - SALLE D'ATELIERS 5

TRUSTPILOT

Construire une marque de confiance - et augmenter vos conversions - grâce à l'UGC



L'authenticité et la transparence sont devenues indispensables à votre parcours client. En 2022, l'acquisition client ne suffit plus pour réussir sur un marché d'e-commerce de plus en plus compétitif. Les points de contact du parcours client se sont multipliés, et les marques doivent absolument construire une présence en ligne pour entrer en dialogue avec leur clientèle à chacune de ces étapes. Comment ? Grâce à du contenu transparent et authentique.

- Pendant cet atelier, les experts expliqueront :
- pourquoi la confiance et la transparence sont cruciales pour votre marque ;
- comment attirer des clients, les convertir et les fidéliser en 2022 ;
- comment exploiter concrètement vos avis en ligne ;
- les astuces indispensables pour créer une stratégie de CGU déployable à grande échelle.

Animateurs :

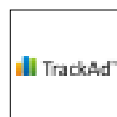
Thibaut BOYRIE - Marketing Manager, TRUSTPILOT

Béranger STARK MOREL - Consultant E-réputation, TRUSTPILOT

DE 16H00 À 16H45 - SALLE D'ATELIERS 1

TRACKAD

Comment améliorer la performance de vos campagnes digitales ?



Cet atelier est dédié à tous les acteurs qui investissent dans une variété de leviers pour leur acquisition digitale et qui désirent améliorer leur ROI. Les intervenants de TrackAd et leurs invités y présenteront trois vecteurs d'optimisation en s'appuyant sur des études de cas :

- Non-acceptation des cookies : comment analyser la performance de vos campagnes publicitaires ?
- Comment piloter la LTV et l'ARPU de vos campagnes digitales ?
- D'où vient la différence entre les conversions traquées par Facebook et celles comptées par votre solution analytique ?

TrackAd est le leader européen de l'optimisation de la publicité digitale avec plus de 150 clients en Europe, parmi lesquels Cdiscount, Decathlon, Dyson ou Sephora.

Intervenant :

Maximilien JACQUET - Managing Partner, TRACKAD

MARDI 29 MARS 2022

DE 16H00 À 16H45 - SALLE D'ATELIERS 3

SENDINBLUE

Délivrabilité des emails: comment s'assurer que vos campagnes atterrissent dans la boîte de réception de vos clients

Vos campagnes email n'atterrissent pas par hasard dans la boîte de réception de vos clients. Elle dépend de nombreux facteurs, notamment la pertinence, la protection des données, le contenu et une bonne configuration technique. Pour autant, la mise en oeuvre des bonnes pratiques n'est pas si compliquée! Simon Bressier, Head of Deliverability chez Sendinblue, vous donne les clés pour faire décoller la délivrabilité de vos emails. Pour aller plus loin, nous vous offrons gratuitement notre livre blanc sur le sujet, à votre disposition sur notre stand C31.

Animateur :

Raphaëlle NANFACK - Brand & communication, SENDINBLUE

Intervenant :

Simon BRESSIER - Head of Deliverability, SENDINBLUE



DE 16H00 À 16H45 - SALLE D'ATELIERS 5

SEMJI

Pourquoi décider de se lancer dans un projet SEO en 2022 ?

Chronophage, sans garantie de succès, ROI non mesurable, lorsqu'il s'agit de lancer une stratégie SEO, nombreuses peuvent être les objections ! Pourtant, une stratégie SEO en 2022 assure aux annonceurs une audience pérenne, rentable et génératrice de business. Bertrand Girin, Co-fondateur de Semji dévoile dans ce webinar comment décider de lancer son projet SEO et son apport dans votre stratégie globale ! Dans ce webinar, découvrez les enjeux, les prérogatives et apprenez à arbitrer les actions clés pour votre business entre SEO et Paid trafic.

Animateur :

Bertrand GIRIN - Co-fondateur, SEMJI



MERCREDI 30 MARS 2022

DE 10H15 À 11H00 - SALLE D'ATELIERS 1

GUEST SUITE

Les avis clients comme levier marketing d'acquisition : le retour d'expérience d'Europcar Grand Ouest !

Trop souvent, l'avis client n'est considéré que comme la clôture de l'expérience client. Pourtant, c'est d'abord le démarrage de l'expérience prospect... et on n'a pas deux fois l'occasion de faire une bonne première impression !

Avec une bonne stratégie de Review Management :

Vous serez trouvé, Vous serez choisi, Vous serez n°1. Marielle Maure (Groupe Sepamat - Europcar Atlantique) et François Michel Estival (CEO @ Guest Suite) présentent un retour d'expérience concret sur la manière dont les avis clients ont permis à Europcar de booster largement et rapidement sa visibilité locale. Quelques chiffres clés : +20 000 avis diffusés sur Google en 2 ans +80% des avis Google provenant de Guest Suite 4,5/5 de moyenne sur les agences du réseau.

Venez découvrir les secrets de la collaboration...et tentez à votre tour, de décrocher les étoiles !

Animateur :

Clément POUPEAU - Directeur Commercial & Marketing, GUEST SUITE

Intervenants :

François ESTIVAL - Co-fondateur et co-CEO, GUEST SUITE

EUROPCAR ATLANTIQUE - Marielle MAURE - Responsable Communication, E-commerce & Expérience Client, GROUPE SEPAMAT



DE 10H15 À 11H00 - SALLE D'ATELIERS 2

FULL PERFORMANCE

Ma campagne a tout d'une grande ! - Comment déployer une stratégie d'acquisition digne d'un grand compte lorsqu'on est une petite entreprise ?

- Partie 1 : Notoriété...Trafic...Conversion ? Votre objectif publicitaire est-il en phase avec vos objectifs réels?
- Partie 2 : Budget d'acquisition minimum nécessaire et mix media à déployer
- Partie 3 : Tracking, plan de tagguage, web analytique, modèles d'attribution: assurer la maîtrise et le contrôle de ses campagnes et de ses performances
- Partie 4 : Votre marque, une stratégie au coeur des campagnes, et du parcours de conversion et attribution : quelle stratégie choisir
- Partie 5 : Créas, formats, wording et A/B testing
- Partie 6 : Les principales sources d'échec

Comment viser des perspectives de croissance à 2 ou 3 chiffres sur Internet, quand on est une petite entreprise avec un budget limité, et des concurrents avec des moyens plus importants ? Comment faire décoller le pipeline de business de son entreprise mais sans jeter l'argent par les fenêtres ? Comment jouer dans la cour des grands, mais sans grande expertise ni budget ?

Intervenant :

Isabelle VIALE - Directrice Marketing, FULL PERFORMANCE



MERCREDI 30 MARS 2022

DE 10H15 À 11H00 - SALLE D'ATELIERS 3

GRAND SHOOTING

L'intelligence artificielle au service de l'image produit - témoignage de Galerie Lafayette



Après un bref rappel sur les fondamentaux de l'image dans le e-commerce, la société Grand Shooting propose de faire témoigner deux de ses clients (retailer et marque) qui ont significativement amélioré leurs ventes et leurs taux de mise au panier grâce à l'intelligence artificielle.

Animateur :

Thibault MOLLAT DU JOURDIN - Directeur Commercial & Marketing, GRAND SHOOTING

Intervenants :

Pierre HUMBLLOT FERRERO - PDG, GRAND SHOOTING

Édéric DIETSCH - Directeur des Opérations, GRAND SHOOTING

DE 10H15 À 11H00 - SALLE D'ATELIERS 4

SMARTKEYWORD

Comment créer une (vraie) synergie SEO / SEA ?



Le sommaire en bref :

- À quoi ressemble la SERP en 2022 ?
- Comment comparer SEO & SEA ?
- La notion de ROI en SEO

+ des surprises et bien sûr une session Q&A

Animateur :

Louis CHEVANT - Fondateur, SMARTKEYWORD

DE 11H15 À 12H00 - SALLE D'ATELIERS 1

PLAYPLAY

Comment Bouygues Immobilier booste sa stratégie vidéo avec PlayPlay ?



La vidéo est déjà bien implantée dans nos usages. La vraie évolution, c'est sa production : des outils et des agences, qui permettent une production beaucoup plus rapide ! PlayPlay interviewe en live Shervan Blanchard, head of digital, chez Bouygues Immobilier qui a pris le parti d'internaliser toute la création vidéo.

Animateur :

Marine CANNONE - Expert contenu video, PLAYPLAY

Intervenant :

Shervan BLANCHARD - Responsable Com Digital, Social Média & Contenu, BOUYGUES IMMOBILIER

MERCREDI 30 MARS 2022

DE 11H15 À 12H00 - SALLE D'ATELIERS 2

SALESAPPS

Digitaliser et animer une force de vente, avec Romain Lacoche, Directeur Marketing Opérationnel Client JCDecaux



La performance d'une application de Sales Enablement se mesure en premier lieu à son taux d'adoption par les équipes commerciale. Déployer une application de vente c'est donc cibler 100% de taux d'utilisation le plus rapidement possible et lors de vos temps forts. Les équipes commerciales sont riches, les expériences et profils variés. Comment créer les conditions d'un alignement Sales & Marketing performant et booster la performance commerciale.

Découvrez 7 astuces clés pour embarquer et animer au quotidien votre équipe de vente.

Animateur :

Georges DA SILVA - COO, SALESAPPS

Intervenant :

Romain LACOCHÉ - Directeur Marketing Opérationnel Client, JCDECAUX

DE 11H15 À 12H00 - SALLE D'ATELIERS 3

PITCHY

Les 10 priorités vidéos des marketers pour performer en 2022 - Retour d'expérience du Groupe UCPA sur son utilisation de PITCHY



Au programme de cette session :

- Les formats vidéo à privilégier Les styles de vidéo tendance en 2022
 - Nos tips pour une communication vidéo impactante et engageante
- Session de Questions / Réponses

Animateur :

Antonin BLED - Expert Vidéo, PITCHY

Intervenant :

Marine SITOUBIHONDA - Chargée de communication et d'animation commerciale, UCPA

DE 11H15 À 12H00 - SALLE D'ATELIERS 4

NETLINKING.FR

Contenu et Netlinking : LE duo GAGNANT pour être visible en 1ère page de Google



Le contenu est roi, ce n'est plus un secret. Brand content, réseaux sociaux, il faut sortir du lot. Mais savez vous qu'un contenu de qualité peut également vous démarquer de la concurrence en référencement naturel ? Combiné à une stratégie de netlinking pertinente et efficace, vous mettez toutes les chances de votre côté d'améliorer considérablement votre visibilité sur Google. Découvrez les secrets du duo gagnant Contenu / Netlinking !

Animateur :

Mikaël PRIOL - PDG, NETLINKING.FR

MERCREDI 30 MARS 2022

DE 11H15 À 12H00 - SALLE D'ATELIERS 5

TRUSTPILOT

Comment optimiser votre parcours client grâce aux avis client

Les parcours clients peuvent être très complexes. Quels outils utiliser pour construire le vôtre et augmenter votre taux de conversion ?

Pendant cet atelier, nous vous proposerons des conseils concrets pour optimiser votre parcours client et booster vos ventes grâce aux avis en ligne.

Rejoignez-nous et découvrez :

- Quel est le parcours client type en 2022 ;
- Comment renforcer la confiance tout au long du parcours client ;
- Comment utiliser les avis en ligne de manière efficace ;
- Des conseils concrets pour augmenter votre taux de conversion à chaque étape ;
- Des exemples d'entreprises qui utilisent cette stratégie d'optimisation.

Animateurs :

Béranger STARK MOREL - Consultant E-réputation, TRUSTPILOT

Bruno LAGUERRE - Customer Success Manager, TRUSTPILOT



DE 12H15 À 13H00 - SALLE D'ATELIERS 1

SOFT CONCEPT

Qu'est-ce que l'intelligence artificielle très concrètement et comment l'utiliser dès demain matin sur vos données

L'Intelligence Artificielle est sans doute l'élément disruptif majeur des prochaines années.

Pourtant, ses principes de fonctionnement restent flous, ce qui alimente à la fois des espérances démesurées et des craintes excessives. Notre objectif est de définir l'I.A. en termes clairs et de montrer, avec des illustrations concrètes, la manière de la mettre en oeuvre et de l'utiliser efficacement sur vos données.

Animateur :

Gérard DANAGUEZIAN - Directeur de la publication, SURVEY-MAGAZINE

Intervenant :

Steeve GREGOIRE - Directeur technique, SOFT CONCEPT



MERCREDI 30 MARS 2022

DE 12H15 À 13H00 - **SALLE D'ATELIERS 2**

AD'S UP CONSULTING

Les clés de la performance pour augmenter le CA de votre stratégie social Ads



Comment déployer une stratégie d'acquisition Social Ads efficace en 2022 ? Les experts SMA de Ad's up Consulting vous ont concocté un condensé exclusif rassemblant l'ensemble de nos learnings pour augmenter votre CA grâce au Social Media ! Au programme : quelles sont les dernières nouveautés, les tendances et évolutions à anticiper pour être sur de performer en Social Ads ? Quel est le meilleur triptyque tendance / contenu / format à favoriser selon votre secteur ? Et comment amortir votre budget grâce à la créa ? RDV le 30 mars au Parc des expositions - Portes de Versailles. Nous vous attendons nombreux !

Intervenants :

Déborah GALLO - Team Lead SMA, AD'S UP

Lucien BATTEUR - Team Leader Social Ads, AD'S UP

DE 12H15 À 13H00 - **SALLE D'ATELIERS 3**

MELTWATER

Comment créer des campagnes influenceur engageantes et authentiques en 2022 ?



Le marketing d'influence a connu un développement phénoménal sur ces dernières années. Cette démocratisation a fatalement entraîné une lassitude auprès des internautes, qui ressentent ce qu'on appelle l'influencer fatigue face aux nombreux posts sponsorisés de leur fil d'actualités. La cause de cette fatigue : des contenus trop répétitifs, peu qualitatifs et surtout un manque d'authenticité parfois flagrant, trop éloigné de la vie réelle. Comment concevoir une campagne influenceurs engageante et authentique en 2022 et dans l'ère post-COVID ?

Intervenants :

Mandy LANDAUER - Directrice Marketing, MELTWATER

Aurélien ROUX DE LUZE - Strategic Account Executive, MELTWATER

MERCREDI 30 MARS 2022

DE 12H15 À 13H00 - SALLE D'ATELIERS 5

DOLIST

Objectif Performance Emailing : Ciblez, délivrez et engagez !



Quelles règles pour mieux cibler vos campagnes emails et être lu par vos contacts en 2022 ? Comment éviter à vos messages d'arriver en spam ? Quels prérequis et tendances délivrabilité à prendre impérativement en compte ? Comment stimuler l'engagement de vos contacts pour, in fine, générer plus de ventes via l'email et atteindre vos objectifs marketing et business ?

Mercredi 30 mars à 12h15, Antonio, spécialiste Marketing chez Dolist depuis plus de 15 ans, vous propose 45 minutes pour découvrir de façon concrète, avec astuces et exemples à l'appui, comment obtenir des performances Email Marketing dont vous pourrez être fier(e).

Au programme de cette conférence, découvrez comment :

- Déployer une stratégie de ciblage Marketing pour des résultats efficaces
- Eviter les pratiques néfastes pour la délivrabilité de vos emails et les risques de blocage de vos envois
- Réduire drastiquement le nombre de plaintes, d'injoignables et d'insatisfaits
- Augmenter durablement la réactivité et l'engagement de vos contacts

Besoin de raisons supplémentaires pour nous rejoindre ?

- Inspirez-vous d'exemples concrets de pratiques d'annonceurs
- Prenez en compte les dernières actualités en matière de délivrabilité issues de notre propre veille et R&D
- Bénéficiez de l'expérience terrain de Dolist alliant approche marketing responsable, respect des internautes et actions en faveur de la lutte contre le spam.

Animateur :

Antonio MARTOS - Responsable Conseil, DOLIST

MERCREDI 30 MARS 2022

DE 14H00 À 14H45 - **SALLE D'ATELIERS 1**

ONETRUST

Des points de contact aux points de confiance : Construire une stratégie CX qui stimule la croissance de l'entreprise



Dans un environnement technologique et de protection de la vie privée en pleine mutation, il est essentiel d'instaurer un climat de confiance avec vos clients. Les spécialistes du marketing doivent comprendre ces changements et savoir comment collaborer avec leurs collègues pour relever les défis et saisir les opportunités qui se présentent. Grâce à une stratégie axée sur le client et la protection de la vie privée, les spécialistes du marketing peuvent répondre aux exigences de conformité, proposer de nouvelles expériences utilisateur attrayantes, renforcer la confiance des clients par la transparence, et bien plus encore. Au cours de cette session, nous examinerons le paysage actuel et partagerons les principaux moyens de gagner la confiance des utilisateurs en les responsabilisant.

Principaux points à retenir :

- Comprendre les changements réglementaires et technologiques et leur impact sur les spécialistes du marketing.
- Découvrez comment les équipes informatiques, juridiques, de gestion des données et de marketing peuvent collaborer pour concevoir des expériences centrées sur l'utilisateur et respectueuses de la vie privée.
- Apprenez comment la gestion des consentements et des préférences peut être exploitée pour se conformer aux réglementations, améliorer les expériences des utilisateurs et renforcer la confiance.

Intervenant :

Marwen MAKHLOUFI - Senior Ingénieur Solution, ONETRUST

DE 14H00 À 14H45 - **SALLE D'ATELIERS 2**

TOUCH & SELL

Comment devenir un sales enabler ? Qu'est ce le sales enablement ?



Comment une solution de growth enablement va-t-elle vous aider à augmenter la croissance de votre entreprise ? Quel ROI grâce à la digitalisation des ventes ?

Nos experts répondront à ces questions le mercredi 30 mars de 14H à 14H45 !

Animateur :

Mo GHAUCHA - Chief Revenue Officer, TOUCH & SELL

Intervenant :

Pierre MORGAT - Vice Président Marketing, IKANBI BELGIUM SA

MERCREDI 30 MARS 2022

DE 14H00 À 14H45 - **SALLE D'ATELIERS 3**

SKEEPERS

IA, Data et Marketing individualisé : comment Devernois a augmenté immédiatement la performance de ses campagnes marketing clients grâce à la mise en place de la solution AI marketing Activation



Devernois a choisi la solution AI Marketing Activation (ex-Advalo) pour répondre à de forts enjeux marketing :

- 1/ Créer, rendre disponible et segmenter une base CRM unifiée avec des données offline et online
- 2/ Améliorer la connaissance client et mieux comprendre les parcours d'achat
- 3/ Augmenter la performance de ses campagnes marketing client rapidement grâce au marketing prédictif et mesurer le CA incrémental

Lors de cette conférence, l'équipe Marketing de Devernois témoignera des actions mises en place pour atteindre un ROI de 7 € pour 1 € investi en moins de 6 mois.

Animateur :

Nouhad FILAL - Business developer, SKEEPERS

Intervenants :

Jean-Luc CROSET - Directeur Commercial, DEVERNOIS

Marion GUILBAUD - Responsable Communication Marketing & Digital, DEVERNOIS

DE 14H00 À 14H45 - **SALLE D'ATELIERS 4**

EXPLORE

4 scénarios d'acquisition boostés par la Data third party



Levée de fonds, déménagement, recrutement... les moments de vie des entreprises constituent d'excellents déclencheurs de campagne marketing permettant de maximiser l'impact d'un message délivré au bon moment, au bon contact. Depuis près de 25 ans, EXPLORE produit chaque année plusieurs millions de signaux d'affaires qui sont autant de signes précurseurs de business. Quelle que soit votre activité BtoB, venez découvrir 4 scénarios d'activation de ces données comportementales à haute valeur ajoutée, que ce soit dans des dispositifs d'acquisition one shot comme dans des scénarios de marketing automation.

Intervenants :

Bertrand DOSSEUR - Directeur Marketing, EXPLORE

Laurent GHESQUIER - Directeur des partenariats et des ventes indirectes, EXPLORE

DE 14H00 À 14H45 - **SALLE D'ATELIERS 5**

2EMOTION

Réussir sa stratégie vidéo 2022 : MODE D'EMPLOI



Fort de plus d'une décennie d'expertise sur les stratégies marketing vidéo et de son observatoire de la vidéo digitale, 2Emotion vous livre en exclusivité les tendances 2022 pour réussir votre stratégie de création de contenus vidéo.

Comprendre les comportements digitaux actuels et proposer un contenu en adéquation avec les attentes, est un enjeu aujourd'hui pour les entreprises qui souhaitent réussir leur communication digitale.

Intervenant :

Stéphanie PAROT - Directrice Associée, 2EMOTION

MERCREDI 30 MARS 2022

DE 15H00 À 15H45 - **SALLE D'ATELIERS 1**

MADE IN

Peut-on collaborer gratuitement avec les influenceurs ?

Nano, middle ou macro-influenceur, vous pourriez être surpris. Nous parlerons de KPI's, data, stratégies créatives, amplification média, e-RP, placements de produit, portages... Les clés pour optimiser vos campagnes d'influence.

Animateur :

Aurélié SAUTHIER - Présidente, MADE IN AS



DE 15H00 À 15H45 - **SALLE D'ATELIERS 2**

DÉKUPLE INGÉNIERIE MARKETING

Data First Party : un enjeu incontournable pour votre stratégie d'acquisition

Qu'est-ce que la First Party Data ? Les stratégies de collecte New deal du consentement pour le consommateur Les usages de la First Party Data dans une stratégie de conquête : PRM, acquisition, DTS, activation, CDP.

Intervenants :

Stéphane BERNAL - Directeur Associé - Acquisition, DÉKUPLE

Guillaume AMMEUX - Directeur Associé - Activation/Fidélisation, DÉKUPLE



DE 15H00 À 15H45 - **SALLE D'ATELIERS 3**

VIDATA

Vidéos personnalisées : comment rapidement maximiser l'engagement de vos clients



MERCREDI 30 MARS 2022

DE 15H00 À 15H45 - **SALLE D'ATELIERS 4**

SENDINBLUE

Marketing automation: augmentez la performance de vos campagnes à moindre effort



Le marketing automation est un moyen efficace d'améliorer la communication avec vos clients. Mais comment le mettre en place et le gérer facilement? Moncef Frigui, Product Manager chez Sendinblue, vous partage ses conseils et bonnes pratiques pour tirer le meilleur parti de votre automation sans perdre le contrôle.

Animateur :

Raphaëlle NANFACK - Brand & communication, SENDINBLUE

Intervenant :

Moncef FRIGUI - Product Manager, SENDINBLUE

DE 15H00 À 15H45 - **SALLE D'ATELIERS 5**

TRUSTPILOT

L'intégrité des marques, le nouvel horizon du marketing



Quelle importance accordent les consommateurs à l'honnêteté de votre marque ? Cet atelier décortique les attentes des consommateurs vis-à-vis des marques mues par une raison d'être, y compris les positionnements sociaux, politiques et environnementaux qui les rendent plus ou moins susceptibles d'acheter auprès d'une entreprise ou de la recommander. Lors de cette session, nous aborderons :

- l'importance qu'accordent les consommateurs à la raison d'être d'une marque ;
- les positionnements sociaux, politiques et environnementaux qu'ils prennent en compte avant d'effectuer un achat ;
- les facteurs qui les dissuadent d'acheter chez une marque ;
- les sources d'informations qu'ils consultent pour savoir si les marques sont à la hauteur de leurs affirmations.

Animateurs :

Guillaume PANNETIER - Country Manager France, TRUSTPILOT

Thibaut BOYRIE - Marketing Manager, TRUSTPILOT

MERCREDI 30 MARS 2022

DE 16H00 À 16H45 - SALLE D'ATELIERS 1

CYBERCITE

Le nouveau Google Analytics 4 : De la théorie à la pratique

Après des mois en version bêta, Google a officialisé la sortie de sa nouvelle version de collecte de données, pour le plus grand plaisir des analystes que nous sommes ! Nouvelle méthode de collecte, nouvelle interface, nouveaux KPIs... Que de changements dans cette 4ème itération de l'outil de Google !



Avec le recul nécessaire sur son utilisation et sur l'ensemble des changements, nous allons voir, lors de cette conférence, les principaux apports de cette nouvelle interface, ainsi que les enjeux en termes de Data. Aussi, nous allons nous plonger dans les nouveaux rapports afin de passer en revue cette interface et vous permettre de retrouver vos petits !

Intervenant :

Cédric SONREL - Responsable Pôle Data Analytics, CYBERCITÉ

DE 16H00 À 16H45 - SALLE D'ATELIERS 2

AGENCE DN'D

Exploitez-vous au mieux vos données E-Commerce dans la personnalisation de l'expérience client ?

Vous cherchez une nouvelle solution de marketing automation ou vous souhaitez optimiser votre segmentation à partir de vos données E-Commerce ? Cette conférence est faite pour vous !



Ce que vous allez découvrir :

- Comment évaluer les facilités de connexion entre votre plateforme E-Commerce et votre outil marketing ainsi que leurs impacts ? Quels dispositifs appliquer selon cette analyse ?
- Comment exploiter au mieux vos données E-Commerce à travers des méthodes de segmentation spécifiques : RFM / eRFM Model, Programme de fidélité...
- Comment la bonne exploitation de vos données E-Commerce peut faire la différence dans le cas d'un panier abandonné ?

Intervenant :

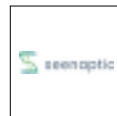
Carole CHEVROT - Responsable offre CRM et Marketing Automation, AGENCE DN'D

MERCREDI 30 MARS 2022

DE 16H00 À 16H45 - SALLE D'ATELIERS 3

SEENAPTIC

Performance de vos campagnes marketing et fiabilité de vos web analyses : comment être sûr de prendre des décisions basées sur de la data de qualité ?



Vous souhaitez mesurer l'efficacité de votre dernière campagne marketing ou fonctionnalité ajoutée sur votre site et au moment d'analyser les chiffres, vous doutez de la data qui a été collectée. Vous avez déjà vécu cette situation ? A l'heure où toute entreprise se dit "data driven", ce doute persistant quant à la qualité des données devient un non-sens. Au cours de cet atelier, nous nous appuyerons sur des données chiffrées pour vous montrer l'impact d'une donnée de mauvaise qualité sur le business. Puis nous vous expliquerons comment garantir la fiabilité de la data collectée sur vos sites web et applications mobiles et ainsi accroître les performances de votre business online sans demander à votre équipe data de consacrer plusieurs jours par mois à la recette de votre tracking.

Animateur :

Charles THUMERELLE - Product Owner, SEENAPTIC

DE 16H00 À 16H45 - SALLE D'ATELIERS 4

PLEZI

Marketing automation pour marketeur débordé : 10 actions concrètes pour accélérer son cycle de vente



En tant que marketeur, nous avons de multiples objectifs à atteindre : générer plus de prospects, améliorer la qualité des opportunités envoyées aux commerciaux, raccourcir un cycle de vente qui s'éternise pendant des mois, etc. Sauf qu'on doit gérer des ressources limitées et des tendances toujours plus mouvantes ! Charge mentale bonjour... Marre des conférences vantant LA tactique de l'année mais impossible à appliquer ? On vous présentera 10 actions concrètes (testées et approuvées) que vous pourrez mettre en place dès la fin du salon. Chez Plezi, cela nous a fait gagner 2 mois de cycle de vente. Et vous ?

Animateur :

Fanny BOURDON-BART - Directrice Marketing, MERAKY

Benoît COLLET - Growth marketeur, PLEZI

DE 16H00 À 16H45 - SALLE D'ATELIERS 5

SKEEPERS

Comment LightOnline a humanisé ses fiches produits grâce à la vidéo consommateur ?



LightOnline a construit son succès sur une expérience client irréprochable. Cette obsession de la qualité se retrouve jusque dans les fiches produits, pensées pour enrichir l'expérience utilisateur. Le tout grâce aux vidéos consommateurs, produites avec un système automatisé ! Lors de cette conférence, Camille Salançon, Directrice Marketing de LightOnline, partagera ses secrets pour humaniser la relation entre la marque et ses clients et comment exploiter les vidéos consommateurs pour booster le taux de conversion.

Intervenants :

Thibaut SÉPULCRE - Customer Success Manager, SKEEPERS

Camille SALANÇON - Directrice Marketing Digital, LIGHTONLINE

JEUDI 31 MARS 2022

JEUDI 31 MARS 2022

DE 10H15 À 11H00 - SALLE D'ATELIERS 2

SOFT CONCEPT

Comprendre et utiliser efficacement le Big Data & l'Intelligence Artificielle dans le marketing et les études

Le Big Data et l'Intelligence Artificielle sont en train de révolutionner le marketing, les études et la connaissance client. Pourtant, leurs principes et leurs modes de fonctionnement restent encore flous pour la plupart des utilisateurs. Notre objectif est de délimiter en termes clairs ces nouveaux outils et de montrer, sur la base d'exemples et d'illustrations concrètes, la manière de les mettre en oeuvre et de les utiliser efficacement.

Animateurs :

Gérard DANAGUEZIAN - Directeur de la publication, SURVEY-MAGAZINE
Steeve GREGOIRE - Directeur technique, SOFT CONCEPT



DE 10H15 À 11H00 - SALLE D'ATELIERS 3

NOMINATION

Conquête de cibles à hauts potentiels grâce à l'ABM

L'ABM prend de plus en plus d'ampleur et de plus en plus d'entreprises tentent de l'adopter non sans difficultés. En effet, le retard dans son adoption s'explique par un mauvais alignement sales et marketing, or, c'est là que réside la clé de la réussite de ce projet. Mais par où commencer? Nomination et Aressy X Epoka vous invitent à un atelier pour découvrir les bonnes pratiques d'une stratégie ABM réussie.

Intervenants :

Benoit MARCELLIN - Directeur Général Adjoint - Opérations, NOMINATION
Laurent OLLIVIER - CEO, ARESSY X EPOKA



DE 11H15 À 12H00 - SALLE D'ATELIERS 1

OKALYS

Quelles clés pour mettre en place votre stratégie de Sales Enablement et boostez votre force de vente ?

Focus sur une pratique commerciale qui fait ses preuves et qui permet déjà d'atteindre de meilleures performances commerciales. Les solutions de Sales Enablement émergent et voient naître de nouvelles pratiques. Promettant de booster votre efficacité commerciale, vous permettent-elles aussi de piloter votre stratégie de vente efficacement ? Nous allons évaluer au cours de cet atelier comment les services marketing et commerciaux peuvent améliorer ensemble les performances de l'entreprise notamment grâce à des notions primordiales de la vente et aux interfaçages avec vos CRM, ERP, PIM, serveurs, ... Vous ne pourrez plus vous en passer.

Animateur :

Christopher COMMEAU - Responsable du développement, OKALYS



JEUDI 31 MARS 2022

JEUDI 31 MARS 2022

DE 11H15 À 12H00 - **SALLE D'ATELIERS 2**

SALESAPPS

Aligner Sales & Marketing et mettre en réussite sa force de vente, avec Déborah Koppé et Charles Ebener de Swinkels Family Brewers



La mise en réussite d'un outil de Sales Enablement repose en grande partie sur l'adoption de cet outil par vos équipes commerciales. La qualité de conception de l'application, son ajustement aux besoins du terrain, l'animation des équipes, la montée en compétences des nouveaux entrants ou de tous vos commerciaux lors des lancements d'offres... autant de points d'attention qui impacteront votre efficacité commerciale.

Retour d'expérience avec Swinkels Family Brewers et son équipe de 70 commerciaux.

Animateur :

Stéphane RINGER - CEO, SALESAPPS

Intervenants :

Déborah KOPPE - Chef de Projet Marketing, SWINKELS FAMILY BREWERS

Charles EBENER - Responsable de Secteur GMS, SWINKELS FAMILY BREWERS

DE 11H15 À 12H00 - **SALLE D'ATELIERS 3**

OPPORTUNITY

Vidéo conversationnelle, le vrai «GAME CHANGER» du service clients en 2022 !



Créer et diffuser des vidéos conversationnelles personnalisées pour vendre, expliquer, encaisser et fluidifier le service clients est le vrai «Game changer» de la relation clients. Lorsqu'un client ou un abonné visionne une de nos vidéos conversationnelles, il n'est pas spectateur, il peut interagir, poser une question, demander un rendez-vous, signer une proposition commerciale, un contrat... Aujourd'hui, 60% des internautes privilégient le visionnage d'une vidéo à la lecture d'un texte et les taux d'ouverture sont deux fois plus importants que ceux des autres médias. Opportunity est le seul acteur en France à offrir ce service élargi de bout en bout, à créer des vidéos conversationnelles et à les diffuser. Vos clients ne sont pas des numéros, utilisez la vidéo conversationnelle pour créer des expériences exceptionnelles !

Intervenant :

Roger LEI - Directeur Général Adjoint, OPPORTUNITY

JEUDI 31 MARS 2022

JEUDI 31 MARS 2022

DE 12H15 À 13H00 - SALLE D'ATELIERS 1

CYBERCITE

Comment mettre en place une stratégie Content Marketing performante ?

8 secondes : c'est le temps d'attention moyen d'un internaute sur une page web ! Un constat cinglant qui oblige à mettre le contenu au cœur de toute stratégie marketing si l'on veut qu'elle soit percutante. Création de contenus, vidéos, stratégie COPE, analyse des résultats, leviers à utiliser... Autant de sujets qu'il est impératif de maîtriser avant le lancement de votre stratégie Content Marketing. Alors par quoi commencer ? Comment s'assurer de la performance de sa stratégie Content Marketing ? Comment déterminer quels sont les contenus les plus pertinents en fonction de ses objectifs ?



Nous décrypterons ensemble les objectifs et les messages de vos contenus qui vous permettront de mettre en place une véritable stratégie Content Marketing, pour maximiser votre performance sur le web. Ne rédigez plus pour le SEO, mais rédigez vos contenus, pour votre cible, en fonction d'objectifs précis, tout en favorisant votre Reach SEO !

Intervenant :

Sylvie COCHET - Responsable pôle Content Marketing, CYBERCITÉ

DE 12H15 À 13H00 - SALLE D'ATELIERS 3

EMS

MAROC - BPO by EMS



DE 14H00 À 14H45 - SALLE D'ATELIERS 1

CPA

Pourquoi et comment faire évoluer son mix marketing en 2022 ?

Les évolutions comportementales, juridiques et techniques rendent obsolètes l'organisation actuelle du mix-marketing. Comment optimiser vos investissements commerciaux dans ce nouveau contexte !

Présentation d'une méthodologie et de solutions concrètes et opérationnelles.



Intervenants :

Christophe BOSQUET - Co-fondateur, EFFINITY

Daphnée CHENEAUX - Team Leader, EFFINITY

MARDI 29 MARS 2022 - AGORA E-MARKETING

DE 10H15 À 10H45 - AEP DIGITAL

Votre SEO stagne : Les dernières tactiques SEO pour (re)décoller

Google enrichit régulièrement ses critères de crawl et d'indexation ces dernières années. Nos experts passeront en revue les dernières techniques et optimisations SEO qui fonctionnent. Autour de cas pratiques et concrets, ils vous détailleront les stratégies qui performant et vous pourrez échanger avec eux sur les actions à mettre en place afin de rebooster votre SEO.

Animateur :

Bruno LINN - Responsable SEO, AEP DIGITAL



DE 11H00 À 11H30 - TOUCH & SELL

Business case Petit Futé - Touch & Sell

Client emblématique de Touch & Sell, venez découvrir le parcours du Petit Futé !

Quelles étaient les problématiques à résoudre ? Comment implémenter un outil de Growth Enablement ?

Quels sont les résultats obtenus grâce à notre solution ?

Pour tout savoir, rendez-vous le mardi 29 mars de 11h à 11h30 !

Animateur :

Guillaume LEGENDRE - CEO, TOUCH & SELL

Intervenant :

Michel GRANSEIGNE - Responsable des régies locales, PETIT FUTÉ



DE 12H30 À 13H00 - ACTIVETRAIL

Marketing Automation : pourquoi et comment s'en servir ?

Le Marketing Automation est LA solution pour délivrer plus de valeur à vos cibles, en diffusant des contenus personnalisés et contextualisés, au moment opportun, pour plus d'engagement et de conversions. Encore sous utilisé par de nombreuses entreprises, le Marketing Automation est pourtant essentiel au succès de votre stratégie marketing. Rien de tel pour assurer le succès de vos campagnes omnicanales et vous garantir un bon ROI ! Autour de cas concrets, et notamment celui de leur client April International Care, ActiveTrail passe en revue les facteurs clés de succès du Marketing Automation. Découvrez pourquoi le Marketing Automation est un allié précieux pour vos équipes commerciales !

Animateurs :

Caroline QUERCY - Directrice Commerciale, ACTIVETRAIL

Rebecca DVASH - Responsable Marketing, ACTIVETRAIL

Intervenant :

Yé DONG - Responsable Marketing Commercial, APRIL INTERNATIONAL CARE



MARDI 29 MARS 2022 - AGORA E-MARKETING

DE 14H00 À 14H30 - INFINITELAMBDA

Comment une "modern data platform" peut rapidement booster votre activité



Les outils utilisés pour optimiser les ventes, le marketing et le suivi clients sont désormais nombreux et chacun d'entre eux produit des données qui peuvent être très utiles. Découvrez comment utiliser ces données plus efficacement grâce à une modern data platform intégrant toutes vos sources de données. Nous verrons comment croiser les données permet de faire des analyses plus puissantes et ainsi d'optimiser l'expérience client et les efforts de votre équipe. Nous verrons comment cela peut permettre de répondre aux questions telles que:

Quelle campagne marketing vous apporte les clients avec la plus grande Lifetime Value?

Quel est le ROI total de vos différentes campagnes de pub?

Quelles fonctionnalités de votre produit augmente la rétention client ?

Lesquelles génèrent le plus de support client?

Animateur :

Adrien BOUTREAU - Directeur France, INFINITE LAMBDA

Intervenant :

Pauline ISSARD - Business manager, INFINITE LAMBDA

DE 14H45 À 15H15 - VIDEOMENTHE

Boostez votre com' avec des vidéos sous-titrées en plus de 120 langues



Tuto produit, interview clients, réseaux sociaux, comm' interne,... : créer des vidéos et y ajouter des sous-titres multilingues permet d'engager une audience plus large, de toucher un public international et de renforcer votre SEO.

Oui, mais comment s'y prendre pour intégrer le sous-titrage vidéo dans votre stratégie digitale ? Comment monter vos vidéos facilement, puis créer des sous-titres professionnels, rapidement et sans connaissance technique ? Comment les adapter à votre charte graphique et les positionner dans votre vidéo ?

Videomenthe vous présente Eolementhe, son studio vidéo web collaboratif pour monter et sous-titrer vos vidéos en ligne en 120 langues. Nous évoquerons les avantages de cette solution et vous donnerons des clés pour créer des sous-titres professionnels, 5 fois plus rapidement et à coût attractif.

Au programme : démo en temps réel, focus sur les cas d'usage de DELL et ProBikeShop, et échange !

Intervenant :

Muriel LE BELLAC - CEO, VIDEOMENTHE

MARDI 29 MARS 2022 - AGORA E-MARKETING

DE 15H30 À 16H00 - LIMBER

Employee & Partner Advocacy : Augmentez la visibilité de votre marque et boostez l'engagement de vos collaborateurs et partenaires

Vous produisez du contenu et cherchez comment en augmenter la portée ?

Vous souhaitez faire de vos collaborateurs et partenaires vos meilleurs ambassadeurs ?



Nous vous invitons à découvrir Limber !

En moins d'une heure, nous verrons ensemble comment découpler la visibilité de vos contenus et déployer ou optimiser une démarche d'Employee & Partner Advocacy.

Au programme de cet atelier, découvrez :

- Comment accélérer la création, la validation et la publication de vos contenus,
- Comment mobiliser concrètement vos managers, collaborateurs et partenaires dans le relais de vos communications,
- Les statistiques agrégées pour suivre la performance de vos campagnes, Et toutes les fonctionnalités qui vous permettent de gagner du temps dans vos actions Marketing et communication

Animateur :

Bertrand BARBET - Co-fondateur, LIMBER

DE 16H15 À 16H45 - PRODUCTSUP

Surmonter l'anarchie commerciale : comment prendre le contrôle de vos données produits.

Dans le monde e-commerce d'aujourd'hui, il devient de plus en plus difficile de gérer les processus omnicanaux, qu'ils soient B2B, B2C ou D2C, tout en entrant en contact avec vos clients via vos différents canaux. Découvrez comment utiliser cette complexité à votre avantage en navigant entre produits, services et consommateurs.



MERCREDI 30 MARS 2022 - AGORA E-MARKETING

DE 10H15 À 10H45 - RETAILTUNE

Boostez la visibilité en ligne de vos produits et leur disponibilité dans le point de vente le plus proche



DU DIGITAL AU MAGASIN: démarrer l'expérience en magasin des internautes en ligne et les convertir hors ligne.. Exploiter pleinement le potentiel du Local Digital Marketing et des stratégies «Drive to Store» pour améliorer la visibilité en ligne de vos magasins, produits et services et créer une Customer Experience « Best-in-Class ».

Animateur :

Fannia POZZI - Business developer, RETAILTUNE

DE 11H00 À 11H30 - AEP DIGITAL

Trucs & Astuces pour développer votre business sur Facebook & Instagram sans se ruiner



Facebook & Instagram sont fondamentaux dans la génération de trafic et de conversions de votre business ... encore faut il cibler efficacement vos audiences & personas, définir des objectifs pertinents, bien travailler ses contenus, formats ...

En nous appuyant sur des cas concrets, nous vous présenterons comment bien rentabiliser vos investissements sur Facebook & Insta sans vous ruiner !

Animateur :

Maxime ALBERTI - Consultant, AEP DIGITAL

Intervenant :

Laurent FORTE - Directeur Associé, AEP DIGITAL

DE 11H45 À 12H15 - CISION

Visibilité médias : 3 méthodes à employer de toute urgence pour être vu, lu et entendu



Le marketing a pour but premier la génération de leads. A ce titre, le travail de sa marque est souvent sacrifié par les marketeurs sur l'autel de la performance et des KPI courts termes... ERREUR !

Développer sa visibilité, son influence et sa notoriété aujourd'hui, c'est une génération de leads plus performante, moins laborieuse et moins coûteuse demain. Quelle énergie et combien de budget avez-vous dépensé à créer du contenu sans que celui-ci n'ait l'impact et la viralité espérés ?

Comment travailler sa notoriété tout en obtenant des résultats rapides ?

Quelle stratégie hybride mener entre tactiques payantes, influence digitale et relations médias ?

Que ce soit dans le domaine des Relations Presse, de l'influence, de la diffusion de contenus multimédias ou du social listening, vous découvrirez dans cet atelier 3 méthodes et outils digitaux qui répondent à vos enjeux d'influence, de visibilité et de génération de leads.

Animateur :

Cyndie BETTANT - Impact & Communication Leader, CISION

MERCREDI 30 MARS 2022 - AGORA E-MARKETING

DE 14H45 À 15H15 - COMPOS JULIOT

Piloter avec succès votre communication 360, grâce à votre solution de gestion de contenus Maestro®

PIM/DAM/Project : le trio gagnant.

Centraliser l'accès et la mise à disposition des ressources produits et numériques.

Organiser sa campagne de communication omnicanale avec Maestro.



Animateurs :

François GERONIMI - CTO, COMPOS JULIOT

Sébastien VOGT - Chef de projets, COMPOS JULIOT

DE 15H30 À 16H00 - GETQUANTY - POIVRE&SELL

Comment faire de votre site web une machine à leads B2B ?

Votre site peut devenir votre meilleur outil de prospection commerciale et d'accélération de votre cycle de vente. Votre site est une vraie mine d'or ! Venez découvrir comment faire de votre site un atout business, de l'acquisition jusqu'au closing client ! Nous vous partagerons notre méthodologie pour rentabiliser vos investissements marketing, identifier les prospects qui n'ont pas convertis (abandons de formulaires, visites de vos offres, etc.) et les recontacter rapidement sur plusieurs canaux (retargeting email, linkedin et téléphone).



Ce dispositif clé en main permet de ne manquer aucune opportunité et être pro-actif avant vos concurrents, au bon moment, sur la bonne offre et auprès des bonnes personnes. Etes-vous prêt(e) à reprendre le pouvoir sur votre cycle de vente et multiplier par 3 votre taux de transformation ?

Animateurs :

Céline DESCAMPS - Responsable marketing, GETQUANTY

Christophe PRIEUR - CEO & Fondateur, POIVRE&SELL

MERCREDI 30 MARS 2022 - AGORA E-MARKETING

DE 16H15 À 16H45 - AMABIS

Les 4 piliers pour maintenir la qualité de vos données clients

L'ère de la digitalisation a fait monter en puissance l'importance de la donnée client au sein de votre entreprise. En effet, si elle permet de constituer un véritable levier business, le manque de gestion et de contrôle peut également faire émerger certaines problématiques.



Une donnée non maîtrisée, c'est une connaissance client altérée, et un ROI inévitablement impacté. Nos experts vous exposeront de manière concrète les 4 piliers qui vous permettent de maintenir la qualité de vos données clients :

1. Traitement curatif
2. Traitement préventif
3. Référentiel Client Unique (RCU)
4. Gouvernance

Animateur :

Antoine OMONT - Consultant Senior, AMABIS

Intervenant :

Stéphane BANON - Co-fondateur et chargé des partenariats, PROCESSFIRST

DE 17H00 À 17H30 - LA SOCIAL ROOM

Devenez un super héros des réseaux sociaux en découvrant notre super méthode pour construire une stratégie social media efficace.

Communiquer sur les réseaux sociaux est devenu incontournable pour toutes les entreprises, que ce soit pour booster sa notoriété, vendre ses produits ou générer des leads, et travailler sa marque employeur.



Mais comment professionnaliser sa démarche ?

Quelle stratégie de présence ?

Quels piliers conversationnels ?

Quel plan d'activations digitales ?

Les social-romeuses Pauline de Bronac et Nolwenn de Cintré vous partageront une méthode claire et précise pour élaborer une stratégie éditoriale percutante et engageante lors de ce workshop.

Des exemples concrets seront présentés à travers différents business cases en BtoB et BtoC.

Animateurs :

Pauline DE BRONAC - Fondatrice associée, LA SOCIAL ROOM

Nolwenn DE CINTRÉ - Fondatrice Associée, LA SOCIAL ROOM

JEUDI 31 MARS 2022 - AGORA E-MARKETING

DE 10H15 À 10H45 - E-COMMERCE NATION

Évoluer en e-commerce: méthodologie de la veille aux compétences

Dans la jungle du digital, il n'est pas simple de se frayer un chemin pour son activité en ligne. La problématique est simple : Comment franchir des caps et quelles compétences cibler pour se développer ?

Durant cette intervention, Nicolas J.Chevalier, Explorateur en chef de la Nation du E-Commerce vous présente sa méthodologie pour auditer votre activité et grandir en ligne.

Intervenant :

Nicolas J. CHEVALIER - Fondateur & Explorateur En Chef De La Nation, E-COMMERCE NATION



DE 11H00 À 11H30 - WOÛ

Créer et piloter sa campagne d'influence facilement et rapidement avec Willie

WOÛ, agence digitale spécialisée dans l'influence, le social média et le brand content, présente Willie, sa plateforme qui aide les marques à gérer leurs opérations d'influence facilement et en toute autonomie.

Un outil développé par des humains pour des humains, pour plus de simplicité et d'accessibilité, et plus de 300 000 micro et nano influenceurs inscrits, désireux de travailler avec leurs marques préférées, à destination de toutes les entreprises souhaitant internaliser leurs opérations.

Avec nos experts, découvrez comment gérer vos opérations d'influence en toute simplicité, et à moindre coût.

Animateurs :

Thomas SERTORIO - CTO / Head of Saas, WOÛ

Julie SROKA - New Business Director, WOÛ



DE 11H45 À 12H15 - SINFIN

Omnicanalité : nouvelle réalité !

Omnicanalité : nouvelle réalité ?

Le secteur du e-commerce en France a dépassé les 129 milliards d'euros en 2021, en hausse de 15% par rapport à 2020. Le comportement des acheteurs a bien changé et les habitudes d'achats ont évolué depuis la période de pandémie. En France et dans le monde, la manière de consommer en ligne n'est plus la même qu'il y a 2 ans. Selon Kantar, les ventes online augmenteront 4 fois plus vite que les ventes offline d'ici 2025. Ces changements impliquent aux entreprises de développer leur omnicanalité et de faire des choix stratégiques pour gérer leur présence en ligne. Découvrez pendant ce workshop comment réussir à déployer sa stratégie omnicanal pour répondre à ces nouveaux enjeux et ainsi se différencier dans un secteur e-commerce en plein développement et hyperconcurrentiel.

Animateur :

Jérémy DOMINGO - Fondateur / CEO, SINFIN



JEUDI 31 MARS 2022 - AGORA E-MARKETING

DE 12H30 À 13H00 - OPEN MEDIAS

Les médias au service du marketing des entreprises

Les entreprises doivent profiter de la puissance des médias pour augmenter leur image de marque et le référencement de leur site internet



Animateurs :

Samuel TCHOU - Co-Fondateur, OPENMEDIAS

Thomas DURAND - Co-Fondateur, OPENMEDIAS

DE 14H45 À 15H15 - BILENDI

Comment Bilendi Discuss révolutionne la génération d'insights chez Samsung via la mise en place d'un dialogue clients permanent pour la satisfaction et la fidélisation clients

Découvrez pourquoi, le dialogue permanent avec ses clients est un moyen de satisfaction et de fidélisation.



La mise en place de communautés clients est un des exemples de customer centricity (le client au coeur des décisions des entreprises).

Quelles sont les attentes de mes clients sur mon programme de fidélisation?

Quelles sont les attentes de mes clients sur mes produits/services?

Ma communication est elle compréhensible et incite t-elle à l'acte d'achat?

Mon service client peut il être optimisé?

Autant de questions que vous vous posez et qui trouveront des réponses rapides auprès de vos consommateurs

Intervenants :

Bilendi Discuss Business Director, BILENDI & RESPONDI - William YATTAH

Emmanuel MALARD - Consumer Insights & Data Analytics Manager, SAMSUNG ELECTRONICS FRANCE