

#### **PARTIE 1 : MAÎTRISER LES DISPOSITIFS À ACTIVER POUR RÉPONDRE À VOS OBJECTIFS**

GAMNED!

- Pilotage d'une campagne de branding, d'acquisition online, drive to store, fidélisation – CRM display, mobile first, social ...
- Quels sont les dispositifs existants répondant à vos enjeux ?
- Quelles sont les best practices pour chaque dispositif ?
- Quels sont les médias / technos / acteurs / partenaires / inventaires / formats pertinents ?
- Quels sont les indicateurs pertinents à piloter en fonction de vos objectifs et de vos outils ?

#### **PARTIE 2 : CONNAÎTRE LES FACTEURS CLÉS POUR RÉUSSIR VOTRE CAMPAGNE**

- Comment juger de la performance d'une campagne ?
- Comment contrôler les indicateurs de fraude, de visibilité, de brandsafety de la campagne ?
- Cas concret : déroulé d'une campagne type (activation, points de vigilance, pilotage)

Plusieurs thèmes seront abordés : ciblage, message, durée, budget, périmètre géographique, indicateurs de performances (KPIs), leviers, etc.

#### **QUIZ : TENTEZ DE GAGNER DES CADEAUX**

#### **SOIRÉE NETWORKING : COCKTAIL DÎNATOIRE, LIVE COOKING ET DJ**