

comment réaliser une publicité qui vende

« j'ai entendu un jour Marvin Bower définir le Marketing comme l'objectivité, je ne peux pas faire mieux » David Ogilvy

Objectif :

De la V.P.C au Marketing direct : une autre façon de communiquer.

Public :

Ce stage s'adresse aux graphistes, directeurs artistiques concepteurs-rédacteurs qui souhaitent, sur les bases proposées, réaliser des mailings, des annonces, une communication directe réussie et optimiser la fidélisation de leurs clients.

Pré-requis :

Cette formation s'adresse à un public très large.

Contenu :

Qu'est ce qu'une idée géniale ?
Faites de votre produit un héros !
Gardez ceux qui sont vainqueurs
Culte de la créativité
Mot le plus dangereux dans la publicité : originalité
Marketing Direct
Mailing et son contenu
De l'enveloppe à la lettre ...
Personnalisation avant tout
Lisibilité dans un jeu de piste
Guider le consommateur exactement là où nous avons choisi de l'amener
Tous les moyens sont bons, s'ils respectent le consommateur
Annonces : la typographie plus que jamais
Lisibilité, clarté, élégance ... : les grands classiques
Promesse
Fidélisation
Charte des vécipistes

Audit gratuit et sans engagement

Les acquis sont vérifiés tout au long du stage et validés par un test final.

Un suivi back-office est assuré gratuitement en ligne par nos formateurs.

Une attestation de stage est remise au participant le dernier jour.

Un livre-support de cours est compris dans la formation.