

Quels nouveaux business exploiter avec la "génération Y"

7 juin 2011 - Paris
8 juin 2011 - Bruxelles
16 juin 2011 - Genève

Programme

9h00 : accueil
9h30 : début de la formation

1/ Le comportement, les attentes et les besoins de la "génération Y"

Mobilité et ubiquité : être toujours connecté où que l'on soit.
La nouvelle chronologie dans la consommation des médias : le snack de l'info !
Passer de la notion de «qualité» à celle de pertinence des contenus.

2/ La Théorie de la gratuité de A à Z

Le gratuit peut être une source de profit.
Si votre activité devient digitale une partie des coûts vont tendre vers 0.
Le gratuit gagne toujours .
Le gratuit rend d'autres choses plus précieuses.

3/ Viabilité des contenus de niche et hyperlocaux

A chaque contenu son audience !
Rendre ses contenus accessibles et visibles de tous.
De la «passion» à la «participation».
Curation et syndication de contenus : pourquoi Google, Pagesjaunes (entre autres) se battent sur le terrain de l'hyperlocal ?
Quelles sont les clés de succès de SB Nation en matière d'information sportive & locale ?

4/ Disposez vous des facteurs de succès ?

Comprendre le web 2.0 et les médias dits « sociaux ».
Comment et pourquoi exploiter les contenus « auto produits » ?
Comprendre le mouvement Open Source et l'impact du web militant.
Qu'est-ce que l'open data ?
Comment réussir à générer des contenus participatifs et coopératifs ?

Contact : Octavia Amsellem
Tél. : + 33 4 72 77 05 95
Email : octavia.amsellem@wan-ifra.org
WAN-IFRA SWE
Fax : + 33 4 88 67 98 23

Informations et inscription

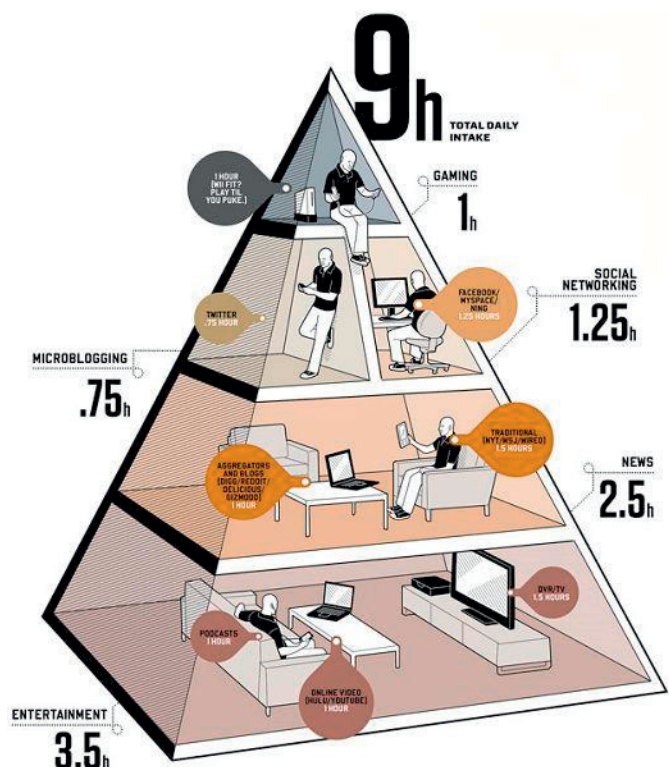
www.wan-ifra.org/training

Tirez avantage du gratuit pour rendre d'autres choses plus précieuses et ainsi repenser votre modèle économique

Pourquoi la gratuité paraît-elle suspecte aux plus de 30 ans et naturelle aux jeunes ?
Comment des entreprises peuvent-elles gagner de l'argent en offrant un libre accès à leurs contenus ?
Une économie peut-elle se créer autour d'un prix nul ?
Le gratuit a son économie et ses théoriciens. Elle influence en profondeur notre manière de consommer, notamment celle de consommer les biens dématérialisés, comme l'information...
Dès lors, quels sont les contenus recherchés par la «génération Y» ? Quels sont ces contenus qui leur ressemblent ? Sous quelle forme s'attendent-ils à les trouver ?

Objectifs de la formation

Cette formation permettra à vos responsables éditoriaux ou marketing de se mettre à niveau pour piloter vos projets digitaux d'avenir !



Formateur : Stéphan MINARD



Stéphan Minard est consultant WAN IFRA, ancien Directeur Web Marketing de Nexway (provider de solutions de e-commerce) et ancien responsable acquisition d'audience de Ouest France Multimédia.

Stéphan travaille depuis plus de quinze années sur le marketing des media digitaux. Il est actuellement en charge du développement digital pour le groupe Precom

FICHE D'INSCRIPTION

Prix de la formation

- **480,00 euros HT** (soit 574,08 euros TTC par personne) pour les membres WAN-IFRA
- **580,00 euros HT** (soit 693,68 euros TTC par personne) pour les non membres

Ce forfait comprend l'inscription à la formation et le déjeuner. Remise pour inscription multiple : nous consulter.

Lieu de la formation

Le lieu de la formation vous sera communiqué lors de votre inscription.

ATTENTION : en fonction du nombre d'inscrits, la formation peut être, soit annulée, soit reportée.

Quels nouveaux business exploiter avec "la génération Y"

☐ 7 juin 2011 - Paris

☐ 8 juin 2011 - Bruxelles

☐ 16 juin 2011 - Genève

Veillez photocopier cette page, la remplir, la faxer ou l'envoyer à :

WAN-IFRA South West Europe - 66 cours Charlemagne, 69002 Lyon - France - Tél : +33 (0)4 72 77 05 95 - Fax : +33 (0)4 88 67 98 23

Informations sur votre société :

Société : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Ville : _____

Téléphone : _____ Fax : _____

Etes-vous membre de WAN-IFRA ? Oui Non Souhaitez-vous une convention de formation ? Oui Non

Inscription des personnes suivantes :

1/ Nom/Prénom _____ Fonction _____ E-mail _____

2/ Nom/Prénom _____ Fonction _____ E-mail _____

3/ Nom/Prénom _____ Fonction _____ E-mail _____

Destinataire de la facture : _____

Signature _____ Nom en capitales : _____

Modalités de paiement :

Virement bancaire de _____ Euros effectué sur le compte de **IFRA SWE, HSBC Lyon Bourse (swift : CCFRFRPP)**

Code banque n° 30056 / guichet n° 00170, Compte n° 0170 201 1244 - 53 / IBAN : FR76 3005 6001 7001 7020 1124 453

Règlement par chèque d'un montant de _____ Euros, à l'ordre de WAN-IFRA SWE, 66, cours Charlemagne-69002 Lyon

Extrait des conditions générales WAN-IFRA :

§ 1 Inscription, frais d'inscription et conditions de paiement :

L'inscription aux formations doit être effectuée par écrit. L'IFRA confirmera l'inscription au participant par écrit. Les frais d'inscription sont à régler dès réception de la facture.

§ 2 Annulation, désistement par le client :

2.1 Les demandes d'annulation doivent être formulées par écrit et parvenir à l'IFRA au plus tard 15 jours avant la formation. Les frais d'inscription seront remboursés après déduction de 10 % de la somme versée pour frais administratifs. Pour les demandes d'annulation ne parvenant pas dans ce délai, les frais d'inscriptions resteront pleinement acquis à l'IFRA.

2.2 Il est possible à tout moment de se faire remplacer par une autre personne, à condition toutefois d'en informer IFRA formation à l'avance et par écrit en mentionnant le nom de la personne en question.

§ 3 Annulation de la formation par l'organisateur :

3.1 L'IFRA se réserve le droit d'annuler une manifestation pour raison majeure, en particulier si le nombre minimum de participants n'est pas atteint, en cas d'absence ou de maladie d'un des formateurs, non disponibilité de la salle ou en cas de force majeure.

3.3 Dans tous les autres cas menant à une annulation pour raison majeure et en cas de modifications nécessaires du programme, l'IFRA informera les participants dès que possible.

3.4 Si une formation devait exceptionnellement être annulée, les sommes versées seraient remboursées.