

# Comment communiquer auprès de plusieurs cibles de façon adaptée ?

## Thème

- Quels canaux pour quels publics ?
  - Quelles mutualisations ?
- Quelles formes pour quels publics ?
  - contenus
  - formats
  - tons
- Quand diffuser ?
  - périodicité
  - horaires
  - jours

## Appuis

- s'appuyer sur l'équipe
  - dans l'équipe qui utilise ?
  - à titre perso
- s'appuyer sur les statistiques pour mieux cibler les messages
- s'appuyer sur les algorithmes pour augmenter les vues ?
- s'appuyer sur des partenaires hors réseau formation

## Désirs

- comment faire adhérer l'équipe ?
- les politiques de direction en appui
- réseaux partenaires
  - réseau formation
  - mutualisation des ressources
    - humaine
    - technique
- se faire accompagner par des professionnels du marketing
- comment pérenniser

## Empêchements

- le financement
- le recrutement de compétences
- les moyens humains
- le temps
- ne pas réussir à développer son audience

## Challenger et Conclure

- sondages
  - apprenants
  - partenaires
  - prescripteurs
  - financeurs
- créer un challenge sur le réseau en cours de création
- créer un avatar
- choisir les bons #

# Comment communiquer auprès de plusieurs cibles de façon adaptée ?

## 1. Thème

Choix d'une question à résoudre concernant toute l'équipe

- 1.1. Quels canaux pour quels publics ?
  - 1.1.1. Quelles mutualisations ?
- 1.2. Quelles formes pour quels publics ?
  - 1.2.1. contenus
  - 1.2.2. formats
  - 1.2.3. tons
- 1.3. Quand diffuser ?
  - 1.3.1. périodicité
  - 1.3.2. horaires
  - 1.3.3. jours

## 2. Appuis

Chercher les points d'appui, les ressources du groupe dans des situations en lien avec le thème

- 2.1. s'appuyer sur l'équipe
  - 2.1.1. dans l'équipe qui utilise ?
  - 2.1.2. à titre perso
- 2.2. s'appuyer sur les statistiques pour mieux cibler les messages
- 2.3. s'appuyer sur les algorithmes pour augmenter les vues ?
- 2.4. s'appuyer sur des partenaires hors réseau formation

## 3. Désirs

Résultat visé : Projection et visualisation d'une cible désirable

- 3.1. comment faire adhérer l'équipe ?
- 3.2. les politiques de direction en appui
- 3.3. réseaux partenaires
  - 3.3.1. réseau formation
  - 3.3.2. mutualisation des ressources
    - 3.3.2.1. humaine
    - 3.3.2.2. technique
- 3.4. se faire accompagner par des professionnels du marketing

3.5. comment pérenniser

## 4. Empêchements

Ecrire l'équation du problème

4.1. le financement

4.2. le recrutement de compétences

4.3. les moyens humains

4.4. le temps

4.5. ne pas réussir à développer son audience

## 5. Challenger et Conclure

Options pour transformer les contraintes en opportunités et créativité pour résoudre ou modifier l'équation impossible

5.1. sondages

5.1.1. apprenants

5.1.2. partenaires

5.1.3. prescripteurs

5.1.4. financeurs

5.2. créer un challenge sur le réseau en cours de création

5.3. créer un avatar

5.4. choisir les bons #