



Acculturation digitale - Première brique du processus de transformation

Les nouveaux modèles économiques du business digital

1 jour (7h00) | 9 4,6/5 | SEMI-ECODIG | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel

Formations Digital & Multimédia > Culture digitale : réussissez la transformation numérique de votre entreprise > Acculturation digitale - Première brique du processus de transformation

Contenu mis à jour le 13/10/2023. Document téléchargé le 27/07/2024.

Objectifs de formation

A l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Décrire les différents modèles économiques dans le business digital
- Reconnaître les stratégies des géants du numérique
- Interpréter les méthodes utilisées par les géants et les startups du numérique
- Identifier les différents types de revenus avec leurs avantages et inconvénients
- Décrire la valorisation de la Data sous différentes perspectives
- Identifier la maturité d'un business
- Décrire la notion de "scalabilité"
- Identifier les jeux d'addiction
- Développer une réflexion sur l'application.

Modalités, méthodes et moyens pédagogiques

Formation délivrée en présentiel ou distanciel* (blended-learning, e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance).

Le formateur alterne entre méthode** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation).

Variables suivant les formations, les moyens pédagogiques mis en oeuvre sont :

- Ordinateurs Mac ou PC (sauf pour certains cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel)
- Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne
- Supports de cours et exercices

En cas de formation intra sur site externe à M2i, le client s'assure et s'engage également à avoir toutes les ressources matérielles pédagogiques nécessaires (équipements informatiques...) au bon déroulement de l'action de formation visée conformément aux prérequis indiqués dans le programme de formation communiqué.

* nous consulter pour la faisabilité en distanciel

** ratio variable selon le cours suivi

Prérequis

Aucun.

Public concerné

Dirigeants, entrepreneurs et managers de centres de profits.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

Programme

Contexte

- Décryptage de la "Deep Strategy" des GAFAM
- L'avantage concurrentiel de Porter
- Stratégie de l'Océan Bleu
- La posture de conquête

Les types de revenus

- Revenus
 - Actifs
 - Passifs matériels
 - Passifs immatériels
 - Passifs digitaux
 - Actifs digitaux

Notion de scalabilité

- Qu'est-ce qu'un business "scalable" ?
- Qu'est-ce qu'un business "non-scalable" ?
- Compétences spécifiques pour savoir gérer le "scale"

Modèles économiques des GAFAM (Google, Apple, Facebook, Amazon et Microsoft)

- Modèle en écosystème
 - Décryptage App Store
 - Décryptage Amazon
- Modèle publicitaire
 - Décryptage Google
 - Décryptage Facebook

Modèles économiques des NATU (Netflix, Airbnb, Tesla et Uber)

- Ubérisation d'un marché
- Les ADHOC faciles

Modèles économiques cachés

- Amazon
- Netflix
- Airbnb

Modèles économiques basés sur les flux

- Plateformes de paiement
- Les transferts de données
 - Décryptage AWS
 - Décryptage WeTransfer

La philosophie interne Amazon

- Day 1
- Culture de l'innovation
- La customer obsession
- Tenir des réunions selon J. Bezos

La maturité des modèles

- Qu'est-ce qu'un modèle mur ?
- Les croyances erronées les plus courantes
- Faire évoluer son modèle

Les principes de l'addiction

- Les interfaces et gestes addictifs
- Le digital vu par les neurosciences
- L'approche "inscris-toi ou..."

Approches marketing du digital

- Le "growth hacking"
- Le tunnel AARRR (Acquisition, Activation, Rétention, Revenu et Recommandation)

Méthodologies d'innovation

- Approches Data Centric
 - Data Mining, Big Data
 - Modèles prédictifs
 - Trouver la valeur d'une donnée
- Approches User Centric
 - Lean Startup
 - Design Thinking
- Approches en intelligence collective
 - World Café
 - Forum ouvert
 - Les 6 chapeaux de Bono

Exemples de travaux pratiques (à titre indicatif)

- *Atelier pratique World Café : après avoir interviewé votre persona principal, identifier vos sources de données à valoriser*
- *Atelier en intelligence collective afin de faire émerger des idées innovantes pour créer un business model digital*

Le contenu de ce programme peut faire l'objet d'adaptation selon les niveaux, prérequis et besoins des apprenants.

Modalités d'évaluation des acquis

- En cours de formation, par des productions
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation

Accessibilité de la formation

Le groupe M2i s'engage pour faciliter l'accessibilité de ses formations. Les détails de l'accueil des personnes en situation de handicap sont consultables sur la page Accueil et Handicap.

Modalités et délais d'accès à la formation

Les formations M2i sont disponibles selon les modalités proposées sur la page programme. Les inscriptions sont possibles jusqu'à 48 heures ouvrées avant le début de la formation. Dans le cas d'une formation financée par le CPF, ce délai est porté à 11 jours ouvrés.