

Concevoir et piloter une stratégie social media et influence auprès de la cible parentale

Une formation Nova CHILD Academy pour structurer une stratégie digitale performante auprès des familles.

Durée	1 journée (7h)
Date	le jeudi 25 juin de 9h00 à 12h30 puis de 13h30 à 17h00
Lieu	FFJP / 4 rue de Castellane, 75008, Paris
Tarif	490€ HT par personne (prix adhérent) ou 730€ HT par personne (prix non-adhérent). Possibilité de prise en charge par votre OPCO

Objectifs pédagogiques

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera en capacité de :

- Comprendre les usages digitaux actuels des parents
- Identifier les leviers les plus performants : réseaux sociaux et marketing d'influence
- Structurer une stratégie sociale media cohérente et efficace
- Combiner contenus, social ads et influence dans une approche intégrée
- Développer la visibilité auprès de la cible parentale
- Générer de l'engagement qualifié
- Optimiser la performance des actions de communication digitale

Les points forts de la formation

L'expertise	De nombreux apports théoriques et pratiques, livrés par des experts du secteur qui pratiquent ce métier au quotidien (data marché, exemples de cas campagne concrets, projections sur votre secteur, etc.)
Les rencontres	Des conseils personnalisés et de nombreux échanges et retours d'expérience entre participants spécialisés dans le même secteur enrichissent fortement cette formation.
La pratique	Des cas pratiques et des mises en situation par rapport à votre contexte pour illustrer les apports théoriques et la meilleure manière de les mettre en œuvre dans votre propre cas.

Intervenant



Formation dispensée par Estelle SCHOMANN

Après plus de 20 ans d'expérience en Direction marketing digital de grands groupes (TF1, Pagesjaunes – Solocal, Family Services), elle a fondé Bilbokid en 2015. Elle conseille depuis plus de 300 marques de l'univers de l'enfance en marketing digital et a acquis une forte expertise en communication digitale dédiée à la cible parentale. Bilbokid a déjà réalisé plus de 2000 campagnes de marketing d'influence à son actif pour le compte de 300 annonceurs de l'univers famille.

estelle@bilbokid.com

Contact



Christya MBAZOGHE DELAUNAY

Assistante Marketing et Études de Marché
Enfant/Famille

christya.mbazoghe@novachild.eu

Programme

Avant la formation :

Un questionnaire préalable vous sera envoyé pour évaluer votre niveau de maîtrise du sujet et identifier vos besoins spécifiques. Les résultats seront analysés par le formateur afin d'adapter le contenu et l'ordre des modules au profil et aux attentes du groupe.

Pendant la formation :

1. Comprendre la cible parentale : Qui sont les parents ?

- Portrait du parent consommateur
- Leurs achats sur Internet (device, moyen, fréquence)
- Les parents et les réseaux sociaux : quelles plateformes, quels usages ?

2. Les réseaux sociaux : un levier central pour toucher les parents

- Comprendre les algorithmes des plateformes Les logiques d'attention et d'engagement
- Construire une stratégie sociale média adaptée à la cible parentale
- Structure une ligne éditoriale
- Adapter ses contenus : les formats qui fonctionnent
- Le rôle du contenu dans le parcours utilisateur

3. Social Ads : comprendre et activer les différents leviers

- Fonctionnement global des campagnes (logiques d'algorithmes et automatisation)
- Meta Ads : Andromeda, ciblage, formats performants
- TikTok Ads : Spark Ads & introduction au social commerce (TikTok Shop, affiliation)
- Pinterest Ads : inspiration & intention d'achat, les usages spécifiques de la cible parentale sur cette plateforme
- Budgets, indicateurs de performance et logiques de test

4. Les grands principes du marketing d'influence famille

- Le portrait type de l'influenceur famille
- Quelles formes de collaboration ? et pour quels objectifs ?
- Quelle classification des influenceurs parentaux ? (Micro – Macro...)
- Point sur la Réglementation en France

5. Comment travailler son marketing d'influence ?

- Quels outils sur le marché et quelles méthodes ?
- Comment identifier les bons influenceurs ? Comment les contacter ?
- Quels coûts ou contreparties vs quelles tailles de communautés dans l'univers famille ?
- Le contrat de partenariat : quels éléments obligatoires ?

6. Combiner social media & influence pour plus de performance

- UGC et social ads (création et amplification de contenus authentiques)
- Influence et co-publicité (amplification des contenus via les comptes créateurs / marques)

Pratiques pendant la séance : exploration de plateformes et outils, business cases et mises en situation

Après la formation

Évaluation des compétences acquises via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation.

Informations complémentaires

Prérequis	Utilisation courante d'un smartphone et des réseaux sociaux à titre professionnel ou personnel. Avoir déjà géré ou suivi une page entreprise sur au moins un réseau social (Instagram, Facebook, LinkedIn ou TikTok).
Public visé	Responsable marketing et marketing digital, créateurs d'entreprise dans l'univers de la famille, responsable acquisition ou Trafic manager, chargé(e) de communication
Validation / Sanction de la formation	À l'issue de la formation, une attestation de formation précisant les objectifs, la nature et la durée de l'action est remise à chaque participant. Cette attestation est conditionnée à la présence effective du stagiaire sur l'ensemble de la journée.
Moyen d'évaluation	Les acquis sont évalués en fin de formation via un questionnaire en ligne intégrant des mises en situation (études de cas, QCM). Par ailleurs, dans un souci d'amélioration continue, un questionnaire de satisfaction distinct est remis à chaque participant en fin de journée.
Modalité et délais d'accès à la formation	L'équipe Nova CHILD prendra contact avec vous après réception de votre pré-inscription en ligne dans un délai de 48h pour valider avec vous l'inscription et vous communiquer la liste des éléments nécessaires à l'élaboration de la convention de formation.
Accès des personnes en situation de handicap	Nous mettons tout en œuvre pour rendre accessible nos formations aux personnes en situation de handicap. Nous contacter pour que nous puissions prendre en compte votre situation et adapter l'accès si besoin renald.lafarge@novachild.eu / 06 16 19 74 40
Ressources pédagogiques	Il sera remis à chaque participant : - Le support de présentation de la formation (slides), un recueil de ressources complémentaires (outils, plateformes, exemples de campagnes) et une sélection de cas pratiques utilisés pendant la session.