

## QUELLES OPPORTUNITÉS ET QUELS RELAIS DE CROISSANCE DANS LE METAVERSE ?

### OBJECTIFS

- Connaître de nouvelles modalités d'acquisition de prospect et d'amplification de la relation client
- Échanger pour confronter sur les pratiques et aller plus loin dans les usages.
- Acquérir les bases essentielles pour :

**Espaces Immersifs** : fonctionnement et utilisation des metaverses

**Stratégies** : à partir de cases réels, benchmarking des meilleurs usages et des stratégies

**NFT & Avatars** : fonctionnement des NFT et cas pratiques d'utilisation

**Fanbase** : échanges sur les meilleures stratégies d'animation et d'accroissement de la fanbase (co-construction, monétisation, acquisition, metawear...)

### PROGRAMME

#### 1- Comprendre l'univers WEB3 pour une présence stratégique à long terme

- Metaverse, NFT, Blockchain, Avatar, Gaming, VR, AR

#### 2- Cas pratique d'utilisation des univers immersifs

- Création d'un wallet metamask
- Découverte et utilisation des univers Sandbox, Roblox, Decentraland, Zepeto et autres

#### 3- Metaverse pour qui et pour quoi faire ?

- Quels publics dans le Metaverse
- Quelles expériences attendent-ils

#### 4- Panorama des stratégies d'usages luxe, mode, beauté et parfums existants

- Conversion e-commerce en immersif metaverse
- Asset numérique & jumeaux digitaux/réels
- Magasin augmenté

#### 5- Expérientiel et Fanbase

- Amplification des communautés par l'interaction
- Gamification pour fidélisation
- IRL (expérience In Real Life) pour "VIPisation" de la relation prospect/client

#### 6- L'économie des espaces immersifs

- Exposé des expériences réussies et des échecs
- Compréhension des stratégies de marque dans les univers immersifs

### MOYENS PEDAGOGIQUES

- Accès aux univers immersifs et casque virtuel
- Support de présentation remis avant la formation.
- Alternance d'apports théoriques, pratiques et cas concrets.
- Moyens techniques : vidéo projecteur, tableaux blancs, logiciel LMS
- Référent handicap : Saloua SALHI
- 04.42.16.63.82 - formation@cosmed.fr

### SUIVI / EVALUATION

- Positionnement : questionnaire d'évaluation des attentes et de niveau.
- Résultats : QCM en début et fin de formation.
- Satisfaction : questionnaire à chaud, dès la fin de la formation et à froid, 30 jours après la formation pour valider le transfert des acquis en situation de travail.
- Suivi d'exécution : Feuille de présence par demi-journée et remise d'une attestation de fin de formation.



Présentiel  
ou à distance



4 heures (1 jour)  
9h/13h



Frédéric LEFRET  
Conseil en stratégie web3  
Auteur de Beauty Love Brands, La beauté 4.0. Président des Acteurs de Formation des Métiers de la Beauté. Enseignant et formateur en stratégie digitale



Cosmed  
495 rue René Descartes  
Les Ocre de l'Arbois, Bat B  
13100 Aix en Provence



Dirigeant, marketing  
Participants : 10 max



2 juin 2023



Aucun prérequis



Adhérent : 504€ TTC/jour  
personnes supp. 420€ TTC/jour  
Non Adhérent : 625€ TTC/jour