

SYLLABUS FORMATION WEB BUSINESS ANALYST (W-BA)

Préparé par:

WAT&CO SAS France

Publié par :

WAT&CO Ltd Cameroon

BUSINESS CONNECTED EDITION 2023



DIGITAL Marketing

WEB BUSINESS ANALYST (W-BA)

W-BA est l'acronyme de Web Business Analyst. C'est une combinaison d'analyse métier, de Gestion Marketing et de digitalisation et Web, un rôle de plus en plus recherché par les entreprises pour s'assurer que le déploiement de leurs stratégies de marketing digital reste efficace. Un W-BA est un pont indispensable entre la présence Web et la stratégie de l'entreprise.

W-BA est en charge de l'analyse des objectifs et l'amélioration des résultats obtenus sur le web. Il travaille généralement autour de sites web, d'applications mobiles, des réseaux sociaux ou d'autres plateformes en lignes. Il s'agit d'un vaste rôle qui s'étend bien au-delà des responsabilités traditionnelles du spécialiste de Marketing digital. Un D-BA se concentre sur la stratégie numérique, les résultats commerciaux et les compétences technologiques de l'entreprise.

QUE FAIT LE W-BA?

Le W-BA aide les entreprises à développer des processus efficaces pour optimiser la présence et les performances numériques de l'entreprise (meilleurs processus = présence et performances améliorées). Dans la plupart des cas, cela signifie qu'il travaille sur des produits et projets de transformation Web. Il s'agit d'un professionnel expert dans la conception et la mise en place de stratégies marketing sur le web.

Au quotidien, le D-BA est souvent amené à participer au pilotage et au suivi des actions webmarketing et veille également au respect des délais et des budgets.

EN BREF

En tant que W-BA, vous examinerez les opérations de marketing digital, suggèrerez des améliorations et documenterez les processus.



COMMENT DEVENIR D-BA?

Au préalable, vous avez besoin au moins d'un niveau BAC+2 toute filière confondu. Vous devez aussi avoir une expérience de travail au moins en tant que stagiaire. Vous devez être caractérisé par un esprit de synthèse, une force de proposition, une pertinence de l'analyse, et une bonne réactivité. Enfin, vous devrez démontrer une expérience analytique et avoir une certification de l'IIBA® (International Institut of Business Analysis®) serait un atout pour travailler partout dans le monde.



Nous vous accompagnons via notre formation D-BA à acquérir les compétences de Marketing digital et d'analyse d'affaire, et à passer trois certifications, deux gratuites (Google et Hubspot) et une payante de l'IIBA® (International Institut of Business Analysis®)

NOTRE EQUIPE

Nous visons à former des D-BA de haute qualité et rentable, et pour y parvenir, nous avons besoin de ressources humaines de qualité. Par conséquent, nous sommes fiers de vous présenter les personnes éminentes derrière ce programme



**William Nelson
ATOUNDEM**

- Business Analyst chez WAT&CO
- Certifié CBAP®
- Membre de l'IIBA®
- Expert Mautic et Sendiblu



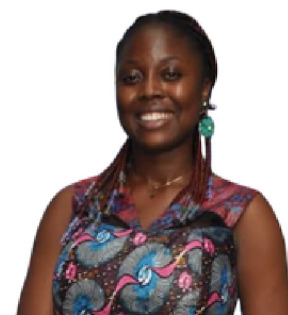
**Claude
TOKO**

- Business Analyst chez Renault
- MBA Finance-Banque
- Gagnant du prix Champs et Lycées. Émis par Syngenta, Ministère de l'agriculture France. févr. 2009



**Berthold
KOUEGA**

- National field sales Manager chez Beetle Heritage (Brolli)
- Certifié PMP®
- Membre du PMI®
- Double Master en Marketing ESSEC et en Comptabilité



**Bertinie
FLAURA**

- CEO chez WAT&CO
- Country Manager chez Tingtel Pay Limited
- Spécialiste du Management de l'entrepreneuriat
- Membre de l'IIBA



SYLLABUS / PLAN DE COURS

Cours :	Web Business Analysis
Département :	Business connected Spring 2023
Point de contact : mybusiness@watconsultants.com +237 696 737 023	<p>Berthold KOUEGA, Expert Marketing et digitalisation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spécialiste du Marketing diplômé de l'ESSEC de Douala, • Professionnel certifié en Management des Projets (PMP®), • Membre du PMI® (Project Management Institut®) • Expérience de +10 années passée entre Nestlé, Chococam, Panzani, et Brolu • Expérience de +5 années passée entre DiGIT et des Entreprises d'Informatique
Volume horaire du cours :	100 heures
Charge de travail personnel de l'étudiant :	500 heures
Examens :	Un examen en fin de formation et un examen de l'IIBA®
Type d'examen final :	QCM et études de cas.
Critères d'évaluation :	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtrise des principes et techniques Business analyse. • Maîtrise du Marketing digital • Maîtrise de l'analyse des besoins et du webmarketing. • Maîtrise de la création de contenus via Canva.com • Maîtrise de l'automatisation du marketing digital via MAUTIC • Maîtrise de l'amélioration du monitoring et du contrôle • Réussite des certification international de Google et Hubspot • Réussite de la certification international de l'ECBA™.
Prérequis :	BAC+2 au moins et un Laptop Connaissance du monde de l'entreprise et esprit d'analyse.





OBJECTIF PÉDAGOGIQUE :

- Donner aux apprenants les clés leur permettant d'appréhender, de définir et de piloter les initiatives de développements de présence web et mobile.
- Aider les apprenants à approfondir les fondamentaux de l'analyse d'affaire à l'ère de la digitalisation et de l'évolution technologique.
- Amener les apprenants à savoir contribuer à l'amélioration des processus commerciaux via la transformation digitale.
- Doter les apprenants des capacités d'analyse statistiques des données et afin d'établir des recommandations stratégiques.
- Doter les apprenants des capacités de création de contenu via canva et d'automatisation du marketing digital via Mautic.
- Accompagner à l'obtention des certifications gratuites de Google et Hubspot
- Accompagner à l'obtention de la certification Internationale d'analyste d'affaire : ECBA™ de l'International Institute of Business Analysis™ (IIBA®).

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES À DÉVELOPPER OU À ACQUÉRIR :

- Compétences de base pour business analystes.
- Compétences de base pour webmarketing.
- Compétences en résolution de problèmes de marketing mobile
- Compétences en utilisation de Canva, MAUTIC, Brevo (Sendiblu) et Wordpress
- Compétences en recherche, collecte de données et analyse.
- Compétences en spécification, conception et déploiement de site web.
- Compétences de développement de la stratégie de marketing digital.
- Compétences en Surveillance et affinage continue.
- Compétences en analyse des données web
- Compétences de base en paramétrage des CRM.

PROGRAMME (INDICATIF)

MODULE 1 : BUSINESS ANALYSIS

MODULE 2 : WEBMARKETING ET MARKETING MOBIL

MODULE 3 : WEB BUSINESS ANALYSIS

MODULE 4 : CAS D'ETUDES ET COACHING POUR LES CERTIFICATIONS GRATUITES ET LA CERTIFICATION INTERNATIONALE ECBA™



MODULE 1 BUSINESS ANALYSIS

LE CONTENU...

I. Les bases de la Business Analyse

- Les 06 Domaines de compétences de la Business Analyse
- Les concepts clés de la Business analyse
- La business analyse en Marketing digital, en développement Web, et Mobile

II. La roadmap de la Business analyse

- Comprendre les exigences de votre métier et rentabiliser vos investissements web
- Identifier les parties prenantes et planifier les travaux de Web Business analyse
- Déployer sa stratégie et recommander les options de solutions
- Évaluation et Monitoring

Avec l'ère numérique viennent de nouveaux rôles et responsabilités. Un D-BA possède également des compétences de Business Intelligence afin de réaliser des mesures pertinentes pour l'entreprise et suivre les parcours clients sur des supports multi-canaux. La diversification des lieux offline et des plateformes online entraîne également une diversification des canaux de distribution (omni-canal), créant de nouvelles problématiques marketing, notamment dans les modèles d'attribution des ventes entre ces différents supports. On parle alors de Web Business Analyst pour souligner l'élargissement du métier de marketing digital vers de nouveaux horizons.





MODULE 2 WEBMARKETING ET MARKETING MOBILE

LE CONTENU...

I. Le développement d'entreprise

- Du Marketing 1.0 à l'ère de la digitalisation
- Du besoin humain ou social à l'entrepreneuriat

II. Comprendre et maîtriser les outils technologiques de notre époque

- De la collecte de données clients à l'optimisation des procédés commerciaux
- Digitalisation des processus métiers pour non informaticiens: Wordpress

III. L'IA au service du progrès industriel et commercial

- Maîtriser les outils de collecte de données, d'analyse de données et de prédictions (Sendiblu et PowerBi)
- Automatiser son marketing digital pour se concentrer ailleurs (Marketing Automation: Logiciel Mautic)
- Simuler sa stratégie marketing avant déploiement (Projet tutoré)

Le but de ce module est d'accompagner l'apprenant à se doter des capacités d'utilisation des outils informatiques pour optimiser les stratégies de marketing digital, les processus et les procédés commerciaux.





MODULE 3 WEB BUSINESS ANALYSIS

LE CONTENU...

I. Web Analysis

- Processus de prise de décision et rôle de la web Analytics en tant qu'outil d'aide à la décision commerciale dans une organisation ;
- Ingénierie des exigences dans un projet webmarketing
- Marketing Analytic: Comment « collecter et nettoyer » les données pour obtenir différentes vues de l'information; comment agréger et désagréger les données pour voir les informations avec différents degrés de résolution ; et comment effectuer d'importants types d'analyses et de rapports connexes ;
- Acquérir une expérience pratique avec les principaux outils d'analyse Marketing.

II. Performance

- Évaluer les problèmes SEO et SME et déterminer les solutions appropriées ;
- Appliquer les méthodes d'analyse pour choisir les meilleures options de solutions;
- Évaluer les solutions pour améliorer de manière continue;

Le but de ce module est d'accompagner l'apprenant à se doter des capacités d'utilisation des outils informatiques pour collecter et analyser les données afin de ressortir l'information utile dans la prise de décision.





INDUSTRY 5.0

MODULE 4 CAS D'ETUDE ET COACHING

LE CONTENU...

I. Étude cas pour une entreprise de production industrielle (Gestion Qualité)

Web Business Analysis d'une entreprise de production industrielles de biens, ayant des défis d'amélioration du CA par la diminution du coût de revient.

II. Étude cas pour une entreprise de logistique et distribution (Gestion Marketing)

Web Business Analysis d'une entreprise de grande distribution ayant des défis occasionnés par les stratégies de la concurrence.

III. Étude cas pour une entreprise de prestation des services (Gestion Commerciale)

Web Business Analysis d'une entreprise de prestation des services ayant des défis de développement commercial.

IV. Préparations Certifications Internationales

- **Certification ECBA** : Entry Certificate in Business Analysis™ (ECBA™) couvre les connaissances fondamentales sur la façon d'aborder la business analyse en fonction du guide BABOK® (La norme mondialement reconnue pour la pratique de l'analyse d'affaires qui guide les professionnels dans leur travail et adoptée par les entreprises pour obtenir de meilleurs résultats d'affaires.) C'est une certification payante.
- **Certification Google et Hubspot**: Certification gratuite sur les fondements du marketing digital.

V. Simulation et Examen Blancs ECBA™



QUESTIONS FRÉQUEMMENT POSÉES

QUE FAIT UN BUSINESS ANALYST EN MARKETING DIGITAL?

Les Business Analyst aident à améliorer l'efficacité de la présence web en identifiant les domaines qui peuvent être améliorés, en renforçant les processus si nécessaire et en communiquant les résultats aux parties prenantes avec qui ils travaillent en étroite collaboration à différents niveaux de la hiérarchie d'une organisation ou d'une entreprise.

De nombreuses organisations de longue date sont encore profondément ancrées dans les systèmes analogiques, et elles manquent de compétences et de connaissances à tous les niveaux de l'organisation pour effectuer le changement. C'est là que les Web Business Analystes peuvent jouer un rôle essentiel.

Le passage au numérique du New York Times et du Washington Post en est un exemple simple. Aujourd'hui, ils proposent tous les deux un certain nombre d'articles gratuits chaque mois, puis incitent les clients à en savoir plus. Mais ils n'ont pas toujours agité ainsi. En fait, la stratégie initiale consistait simplement à vendre de la publicité. Malheureusement, les publicités n'ont pas généré suffisamment de revenus pour soutenir les entreprises. Ils ont perdu plusieurs mois de revenus et beaucoup de trafic au profit de journaux concurrents qui sont immédiatement passés au modèle d'abonnement.

Un Web Business Analyst possède les compétences nécessaires pour aider des entreprises comme celles-ci à éviter des erreurs aussi coûteuses et peut-être à être encore plus performantes que ce que les entreprises peuvent imaginer.

QUEL AVENIR POUR CE METIER DE BUSINESS ANALYST ?

Les taux de croissance prévus pour les postes de business analystes varient selon la source :

- **Le Bureau of Labor Statistics (BLS)** estime que l'emploi d'analystes de gestion, qui comprend les Business Analyst en Marketing augmentera de 11% de 2021 à 2031, beaucoup plus rapidement que la moyenne de toutes les professions.
- **DataQuest** anticipe une « croissance explosive » pour les postes de Business Analyst et cite un taux de croissance de 25 %.





Contactez-nous pour de plus amples renseignements

Address : Carrefour Conquête - Douala Cameroun | Rue de la Cloche - Crépy en Valois- France

Phone : +237 677845075 | +33 761 870 418

Mailbox : mybusiness@watconsultants.com



+237 691545092
+33 767856968