

DÉFINIR ET METTRE EN PLACE SA STRATEGIE MARKETING DIGITAL

DURÉE 45,00 H

Cette formation s'adresse en premier lieu aux dirigeants de TPE/PME, mais aussi aux membres de leur équipe de communication (responsables et salariés), et à toutes les parties prenantes de la stratégie commerciale de l'entreprise. Comprendre les enjeux et le fonctionnement du marketing digital est l'affaire de tous ceux qui souhaitent prendre le virage du numérique pour en faire un levier de croissance.

PUBLIC VISÉ

- Dirigeants, managers
- Responsable de formation
- Responsable marketing
- Représentants des métiers connexes ciblés (conseiller formateur, assistante formation ...)

PRÉ-REQUIS

- Savoir utiliser un navigateur internet et un outil de visio
- Avoir une bonne connaissance des produits vendus par la société et les clients visés par ces produits

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Apprendre à définir les fondamentaux d'un projet en stratégie inbound marketing : objectifs, planning, risques, organisation (rôles de chacun)
- Comprendre comment fonctionne le digital et concevoir les parcours clients
- Définir les contenus, les besoins, les contenus et canaux de communication à travers les parcours clients

COMPÉTENCES VISÉES

- Connaître et savoir utiliser les outils de pilotage du projet
- Comprendre et savoir définir une plateforme de marque et la mission associée
- Comprendre et savoir définir les offres et les cibles
- Comprendre et savoir définir un parcours client et le tunnel de vente
- Comprendre et savoir définir les moyens et canaux d'acquisition et de fidélisation associés

CONTENU DE LA FORMATION

- Connaître et savoir utiliser les outils de pilotage du projet
 - S'approprier les différents rôles d'un projet
 - Savoir définir des objectifs SMART et les décliner dans l'opérationnel grâce aux KPIs
 - Savoir planifier le projet
 - Savoir identifier et suivre les risques du projet
- Comprendre et savoir définir une plateforme de marque et la mission associée
 - Comprendre le rôle et l'importance de la plateforme de marque
 - Savoir identifier et formaliser la vision de la marque
 - Savoir identifier et formaliser les valeurs de la marque
 - Savoir identifier et formaliser la promesse de la marque
 - Savoir identifier et formaliser les éléments de preuve associés à la promesse
 - Savoir identifier et formaliser le positionnement de la marque
 - Savoir identifier et formaliser la mission de la marque
 - Savoir rédiger une signature de marque
- Comprendre et savoir définir les offres et les cibles
 - Comprendre l'intérêt de définir un persona client
 - Comprendre comment identifier les personas reliées aux offres de l'entreprise
 - Savoir rédiger la carte d'identité d'une persona : prénom, âge, photographie, profession, activités ...
 - Savoir identifier et retranscrire les motivations d'une persona : besoins, envies, souhaits ...
 - Savoir enrichir la persona par le biais des témoignages : ton, style, verbatim ...
- Comprendre et savoir définir un parcours client et le tunnel de vente
 - Comprendre les fondamentaux et l'objectif des parcours clients
 - Savoir identifier les points de contacts
 - Comprendre comment exploiter efficacement les ponts de contact
 - Comprendre le Tunnel de Vente et ses principes
 - Savoir identifier les contenus digitaux pertinents

- Comprendre et savoir définir les moyens et canaux d'acquisition et de fidélisation associés
 - Comprendre quels sont les moyens digitaux existants et leur usage possible
 - Comprendre quels sont les canaux digitaux existants et leur usage possible
 - Savoir comment identifier les moyens et canaux pertinents en fonction du tunnel de vente
 - Comprendre comment mettre en oeuvre les moyens et canaux identifiés

APPROCHES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Exposés théoriques accompagnés de supports Klaxoon en ligne
- Travaux collaboratifs en ligne via des tableaux blancs Klaxoon
- Mise à disposition en ligne d'un espace de travail partagé à l'aide de Klaxoon

MODALITÉS D'ASSISTANCE PÉDAGOGIQUES

Consultante et formatrice en marketing digital et CRM, avec au moins 20 ans d'expérience.

DURÉE

45,00 h, dont 22,5h de formation et 22,5h de TP accompagnés.

NOMBRE DE PARTICIPANTS

de 2 à 7 personnes

ACCESSIBILITÉ

Les personnes en situation de handicap souhaitant suivre une formation sont invitées à nous contacter directement : tout besoin d'adaptation de la formation doit être notifié en amont de la prestation. Les possibilités d'adaptation des modalités pédagogiques, de prise en charge et les délais de mise en œuvre seront étudiés avec le Référent Handicap de l'organisme de formation.

PRIX DE LA FORMATION

4 635,00 € HT soit 5 562,00 € TTC, hors frais de déplacements et autres frais annexes.

CONTACTS

pour plus d'informations : contact@digitalease-et-vous.fr ou au 06 60 70 46 26.

TYPES D'ACTIVITÉS

- Alternance d'apport théorique et de travaux pratiques, en individuel ou en groupe, en sessions de 2,5h

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mises en situation
- Production de documents (via Klaxoon) en cours de formation
- Formulaire d'évaluation de la formation

MODALITÉS D'ASSISTANCE TECHNIQUES

Disponibilité du formateur par courriel, téléphone, ou visio (à la suite d'une demande préliminaire via eMail ou téléphone).

LIEU DE LA FORMATION

Organisation de la formation possible en présentiel (dans nos locaux ou ceux de l'entreprise), distanciel ou mixte

CONDITIONS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Formation intra-entreprise planifiée à la demande. Délai minimum de démarrage après la validation du dossier : 1 semaine