BOOSTEZ VOTRE ACTIVITÉ GRÂCE AU MARKETING DIGITAL

DURÉE 21,00 H

Cette formation s'adresse en premier lieu aux dirigeants de TPE/PME, managers et salariés et aux indépendants désirant comprendre les enjeux et le fonctionnement du marketing digital pour en faire un levier de croissance.

PUBLIC VISÉ

- Dirigeant de TPE/PME
- Manager
- Salarié
- Responsable marketing
- Indépendant

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 et publier les contenus pour différents canaux de communication : web, réseaux sociaux, emailing et SMS

COMPÉTENCES VISÉES

- Comprendre et savoir définir une plateforme de marque et la mission associée
- Connaître et savoir définir les objectifs et KPIs du marketing digital
- Comprendre et savoir définir les offres et les cibles
- Comprendre et savoir définir un parcours client et le tunnel de vente
- Comprendre et savoir réaliser sa communication via son site Web
- Comprendre et savoir réaliser sa communication via les réseaux sociaux
- Comprendre et savoir réaliser des campagnes eMails et SMS

CONTENU DE LA FORMATION

- 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
- Connaître et savoir définir les objectifs et KPIs du marketing digital
  - Savoir définir des objectifs SMART et les décliner dans l'opérationnel grâce aux KPIs
  - Savoir identifier et suivre les risques
- 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 er retranscrire les motivations d'une personna : 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 points de contact
  - Comprendre le Tunnel de Vente et ses principes
    Savoir identifier les contenus digitaux pertinents

- Comprendre et savoir réaliser sa communication via son site Web
  - Comprendre les spécificités de la communication via un site Web
  - Comprendre l'intérêt de Google My Business
  - Savoir identifier les sujets pertinents
  - Apprendre à rédiger un contenu adapté
- Comprendre et savoir réaliser sa communication via les réseaux sociaux
  - Savoir choisir les réseaux sociaux adaptés à sa cible
  - Savoir gérer son profil
  - Comprendre les spécificités de la communication via les réseaux sociaux choisis
  - Savoir identifier les sujets pertinents pour chacun des réseaux sociaux
  - Apprendre à rédiger un contenu adapté pour chacun des réseaux sociaux
- Comprendre et savoir réaliser des campagnes eMails et SMS
  - Comprendre les spécificités de la communication via un les campagnes eMails et SMS
  - Savoir réaliser la segmentation en fonction des cibles
  - Savoir identifier les sujets pertinents pour les cibles choisies
  - Apprendre à rédiger un contenu adapté pour les cibles choisies
  - Savoir réaliser l'envoi de la campagne

APPROCHES PÉDAGOGIQUES ET OUTILS

- Exposés théoriques accompagnés de supports Klaxoon "memo"
- Travaux collaboratifs en ligne via des tableaux blancs Klaxoon "board" ou des pages Notions
- Mise à disposition en ligne d'un espace de travail partagé Klaxoon
- Travaux pratiques sur site web, réseaux sociaux et outil de marketing digital de l'apprenant

TYPES D'ACTIVITÉS

- Alternance d'apport théorique et de travaux pratiques en groupe

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Mises en situation
- Production de documents (via Klaxoon ou Notion) en cours de formation
- Production de publications sur site web, réseaux sociaux et outil de marketing digital de l'apprenant en cours de formation
- Formulaires d'évaluation de la formation

MODALITÉS D'ASSISTANCE PÉDAGOGIQUES

Consultant et formateur en marketing digital et CRM, avec au moins 20 ans d'expérience.

MODALITÉS D'ASSISTANCE TECHNIQUES

Disponibilité du formateur en présentiel lors des sessions et par courriel, téléphone, ou visio (à la suite d'une demande préliminaire via eMail ou téléphone) entre deux sessions.

DURÉE

21,00 h, hors travaux pratiques individuels inter-session..

LIEU DE LA FORMATION

Organisation de la formation possible en présentiel, distanciel ou mixte, selon les dates

NOMBRE DE PARTICIPANTS

3 à 6 personnes

CONDITIONS ET DÉLAIS D'ACCÈS

Formation intra-entreprise planifiée à la demande, inscriptions possibles jusqu'à 2 semaines avant la date de la première session.

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

Formation : 2 550,00 € HT soit 3 059,98 € TTC

CONTACTS

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