

GÉNÉRER DU TRAFIC DE QUALITÉ POUR AMÉLIORER SON ROI

MK102

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Objectifs

Définir un plan d'action digital performant et innovant • Passer du marketing traditionnel à l'Inbound Marketing • Optimiser ses leviers d'acquisition : Search, Social et E-mailing • Osez l'Automation Marketing et le Marketing d'influence

Profil Stagiaire(s)

webmasters, directeurs et responsables marketing, commerciaux et tout collaborateur souhaitant comprendre l'impact du digital sur l'activité marketing.

Pré-requis

Cette formation ne nécessite aucun pré-requis



PROGRAMME

Inbound : attirer ses visiteurs cible le plus « naturellement » possible

Identifier, cibler, capter, transformer et fidéliser ses internautes
Concevoir et fabriquer des contenus à forte valeur ajoutée
Diffuser ses contenus au bon endroit, au bon moment et aux bonnes cibles
Parcours client et tunnel de conversion : les bonnes pratiques
Analyse des performances en quasi temps réel et « optimisation »

Search : devenir réellement « Google Friendly »

Définir une stratégie de Search Marketing pour toutes ses pages web
Maîtriser sa visibilité sur Google immédiatement grâce au SEA
Utiliser le « remarketing » sur le réseau Google Adsense
Tester Google Shopping et/ou Youtube Ads

Social : amplifiez sa notoriété avec les médias sociaux

Comprendre l'importance d'être présent sur plusieurs médias sociaux
Les fonctions d'un Social Media Manager et d'un Community Manager
Les étapes clés de la conception d'un contenu viral performant
Utiliser les outils de Social Media Advertising (Facebook Ads, Twitter ads...)

E-Mailing : le bon message à la bonne personne

Comprendre pourquoi l'email marketing n'est pas mort
L'importance de l'objet, du visuel, du contenu texte et du CTA
Fabriquer des Landing page performantes
Choisir les bons outils pour le routage et l'AB testing

Marketing automation et monitoring de performance

Gérer ses prospects tout au long du cycle d'achat
Automatiser ses actions webmarketing à l'aide d'outils de marketing automation
Etablir les KPI à suivre et à mesurer

Calculer le ROI levier par levier

Créer un tableau de bord dynamique sur Google Analytics

Contactez-nous

Conseiller formation
09 88 66 10 00
inscriptions@demofr

Nos sessions

15 - 16 nov. 2021 : Paris / A
Distance

31 janv. - 1 févr. 2022 : Paris / A
Distance

2 - 3 mai 2022 : Paris / A Distance

30 juin - 1 juil. 2022 : Paris / A
Distance

27 - 28 oct. 2022 : Paris / A
Distance

15 - 16 déc. 2022 : Paris / A
Distance

GÉNÉRER DU TRAFIC DE QUALITÉ POUR AMÉLIORER SON ROI

MK102

2 jours (14h) 1 390,00 €^{HT}

Méthode pédagogique

Nombreux cas pratiques, exemples (visuels et vidéos) et partages d'expériences
Les sessions "A distance" sont réalisées avec l'outil de visioconférence Teams, permettant au formateur d'adapter sa pédagogie.

Moyens pédagogiques et techniques de mise en œuvre

Nos formateurs DEMOS sont recrutés conformément aux spécifications mentionnées pour chaque formation. Ce sont des professionnels en activité et/ou des experts dans leur domaine.

Ils utilisent des méthodes et outils appropriés aux formations qu'ils dispensent et adaptent leur pédagogie au public accueilli.

Par ailleurs, nos centres de formation DEMOS sont tous équipés :

- Salles de formation lumineuses, spacieuses, design, ergonomiques, mobiles et équipées d'écrans plasma, de PC portables/fixes si nécessaire à la formation suivie.
- Accès au wifi haut débit sur l'ensemble des lieux
- Espace de co-learning et webcorners
- Cafés, collations et rafraîchissement sont offerts

Et tous sont accessibles aux personnes à mobilité réduite

Le dispositif de suivi et d'évaluation

Pour assurer un suivi individuel, Demos a mis en place 2 types d'évaluation :

- Des évaluations des acquis en cours et en fin de formation

Elles peuvent être faites de différente manière selon le contenu de la formation suivie :

Quiz, exercice pratique, étude de cas, jeu de rôles, mise en situation, soutenance devant un jury pour les formations à finalité certifiante.

- Une évaluation de la satisfaction de chaque stagiaire est réalisée en ligne. Cette évaluation est complétée par l'appréciation du formateur à l'issue de chaque session.

En complément

Cette formation fait partie de :

-Le Marketing Digital (parcours pro certifiant éligible CPF*)