

# FORMATION WEBMARKETING : COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX.

Notre formation en stratégie webmarketing va vous exposer les multiples possibilités d'utilisation des leviers digitaux au service de votre entreprise ou de votre projet. Une bonne stratégie digitale se réfléchit bien en amont pour être efficace et rentable. Il est impératif de comprendre le fonctionnement de chaque levier pour optimiser votre présence et répondre aux objectifs que vous vous fixez.

## OBJECTIFS

- Comprendre une stratégie webmarketing
- Comprendre les principaux leviers webmarketing
- Connaitre sa cible et ses habitudes sur internet
- Comprendre la culture web et les entités qui l'entourent

## PROGRAMME JOUR 1

### Principes et enjeux du marketing digital

- Les grands chiffres du digital
- L'évolution du comportement des internautes et des e-consommateurs
- Où va le web ? les grandes tendances

### Les acteurs du web

- L'organisation du marché
- Les différents types d'agences et d'indépendant
- Les régies publicitaires
- Les géants du web
- Les fournisseurs de services et de logiciel web

### La stratégie digitale

- Choix des objectifs (leads, ventes, notoriété ...) : méthode SMART
- Identifier sa cible et son comportement
- Choisir ses leviers webmarketing : l'importance du multi canal
- Que font mes concurrents ? La veille concurrentielle
- Calculer son ROI.
- Quels moyens allouer (humains, financier, matériel ...) ? Internaliser ou externaliser ?
- Piloter sa stratégie : pourquoi et comment ?

## INFORMATIONS PRATIQUES

Nombre d'heures de formation

- 21 heures

Type de Formation

- Présentielle

Public

- Gérant d'entreprise
- Responsable communication
- Chargé(e) de communication
- Responsable marketing
- Chargé(e) de marketing
- Freelance
- Indépendant

Pré-requis

- Aucun pré-requis particulier.

## MÉTHODES DE VALIDATION

- Evaluation à chaud et à froid des acquis.
- Attestation de présence.

# FORMATION WEBMARKETING : COMPRENDRE LES FONDAMENTAUX.



## PROGRAMME JOUR 2

### Générer du trafic sur son site : SEA, SEO, SEM et SMO

- Le référencement naturel : comment remonter dans les résultats Google ?
- Le contenu rédactionnel : comment rédiger pour remonter sur les requêtes clients ? le content marketing à l'honneur.
- Le référencement payant : adwords, social ads, affiliation ... Quelle publicité utiliser pour quel public ?

### Convertir son trafic

- L'ergonomie web et l'expérience utilisateur : pensez comme votre prospect et facilitez-lui la vie.
- Emailing et newsletters : gardez le contact et travailler la maturité de votre prospect. Focus sur l'automation marketing.



## PROGRAMME JOUR 3

### Engager son audience et surveiller sa marque

- Les réseaux sociaux : généralistes ou spécialisés à chacun son usage. Focus sur le marketing d'influence et le marketing viral.
- Le community management : l'art de travailler sa communauté. Créer vos ambassadeurs !
- E-réputation : avis, notes, commentaire, citation ... surveiller, anticiper et répondre.

### Piloter votre stratégie

- L'outil Google Analytics : Qui fait quoi où et comment ? Mesurer les performances de son site web.
- Tracking : on sait ce que vous faite !
- Data studio : tableaux de bord simple et efficace
- Mettre en place une veille pour suivre les tendances du marché.

## QUI SONT NOS FORMATEURS ?

Nos formateurs webmarketing sur Nantes et la Roche-sur-Yon travaillent quotidiennement sur la création de stratégie digitale pour leurs clients. Ils sont aux faits de tous changements et nouvelles pratiques sur le web impactant.

## QUEL EST L'INTÉRÊT DE SE FORMER AUX SEO ?

Le moteur du business en ligne est aujourd'hui le webmarketing. La stratégie mise en place derrière un site internet ou encore un compte social est souvent complexe et demande une certaine culture du digital. Il est important de comprendre les rouages de ses différents leviers pour connaître ses axes d'amélioration et d'optimisation de sa présence en ligne.

Notre formation webmarketing : comprendre les fondamentaux du marketing digital appréhende tous les aspects d'une bonne stratégie web. Entre autres grâce à la culture acquise pendant cette formation vous pourrez mieux comprendre les propositions de stratégie webmarketing de vos partenaires web, qu'ils soient agences, indépendants ou cabinets d'audit.