

Les clés du webmarketing

2 j (14 heures)

Ref : WMCW

Public

Services marketing et communication, Entrepreneur, Entreprise voulant utiliser les médias sociaux

Pré-requis

Aucun

Moyens pédagogiques

Formation réalisée en présentiel ou à distance selon la formule retenue
Questionnaire préalable de positionnement
Nombreux exercices pratiques et mises en situation, échanges basés sur la pratique professionnelle des participants et du formateur, formation progressive en mode participatif
Vidéoprojecteur, support de cours fourni à chaque stagiaire

Modalités de suivi et d'évaluation

Feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur
Exercices de mise en pratique ou quiz de connaissances tout au long de la formation permettant de mesurer la progression des stagiaires
Questionnaire d'évaluation de la satisfaction en fin de stage
Auto-évaluation des acquis de la formation par les stagiaires
Attestation de fin de formation

Avoir un site ne suffit pas pour communiquer sur internet, encore faut-il le rendre visible, générer du trafic et convertir ce trafic en vente. Les techniques webmarketing représentent une véritable opportunité de développement quelle que soit la taille de votre entreprise.

Objectifs

- Concevoir une stratégie webmarketing et social media
- Comprendre les techniques du référencement naturel pour Google
- Intégrer les méthodes de marketing à la performance
- Fidéliser et convertir avec l'emailing
- Savoir utiliser et tirer profit des médias sociaux

Programme détaillé

INTRODUCTION

Les clés du webmarketing pour votre site

COMMENT FONCTIONNE LES MOTEURS DE RECHERCHES ?

Où est votre site dans Google ?

Fonctionnement des outils de recherche (Google)

Google My Business

Importance des Mots-clés

COMMENT RENDRE MON SITE VISIBLE ?

Mot-clef : écrire pour le web

Les critères intra-sites

Les critères hors-site

AMELIORER MON TAUX DE CONVERSION ET MES VENTES SUR MON SITE

Les fondamentaux du E-commerce

Augmenter le Taux de conversion

Fidéliser avec l'Emailing

QUELLES PROMOTIONS PAYANTES POUR MON SITE ?

Google Adwords : créer votre campagne Google

Facebook : programme de publicité

Affiliation : CPM, CPC, CPL, affiliation

Emailing commercial

Principes du marketing à la performance

COMMENT CREER DU "CAPITAL SOCIAL" ?

Principe de communication web 2.0 : l'importance du communautaire et du capital social

Choisir les bons médias sociaux

Stratégie social média et ligne éditoriale

Gestion et suivi de vos comptes sociaux

Plan d'action opérationnel