



KARAMEL PROD
No DIRECCTE :
76-66-02156-66

Une formation Karamel Prod Marketing Digital à 360°

INTÉGREZ LE DIGITAL DANS VOTRE ENTREPRISE

Cette formation est éligible à une prise en charge totale ou partielle



Durée : 2 jours - (2 x 8 heures)

Dates : voir nos dates sur www.karamelprod.com
ou nous contacter par téléphone au : 04 48 07 05 86
ou par email à formation@karamelprod.com

Horaires : 9h00 - 13h00 et 14h00 - 18h00

Lieu : notre centre de formation à Perpignan

Nous organisons aussi cette formation dans d'autres villes de la région Occitanie et partout en France.

Nombre de stagiaires : entre 3 et 8

Public visé par la formation et prérequis :

Vous êtes chargé de la communication digitale ou vous travaillez sur des projets liés au digital (marketing produit), et vous souhaitez comprendre l'utilité des différents canaux/outils existants, savoir comment les mettre en place et animer votre « communauté » afin de rentabiliser au mieux votre site web.

Elle est transversale à tout secteur d'activité.

Objectifs de la formation :

Cette formation à 360° permet d'aborder l'ensemble des thématiques liées au marketing digital. Vous comprendrez l'utilité des différents canaux/outils existants, saurez comment les mettre en place et animerez votre « communauté » afin de rentabiliser au mieux votre site web et optimiser la performance de votre entreprise.

Contenu de la formation :

Le programme des 2 jours se décompose ainsi :

1 - COMMENT ADAPTER MA COMMUNICATION WEB À MES CIBLES ?

- Les comportements des consommateurs sur le Web :
 - . Identifier le processus de décision pour communiquer juste : qui consomme, qui achète...
 - . Identifier les lieux consultés par mes sources : sites web, communautés, réseaux sociaux, médias sociaux...

Atelier : recherche d'illustrations concrètes sur les sites web d'entreprises variées, échanges entre participants.

2 - COMMENT FAIRE DE MON SITE WEB UN CANAL DE CONVERSION EFFICACE ?

- Le parcours client sur le web, lien entre outils sociaux et site web.
- Le site web : les fondamentaux pour convertir ses visiteurs en prospects :
 - . créer une page web efficace,
 - . créer des opportunités d'action,
 - . construire le maillage interne : les liens,
 - . collecter des contacts : la génération de leads.
- Le site e-commerce : les bonnes pratiques pour optimiser votre canal de vente digital :
 - . créer une page produit pour déclencher l'achat,
 - . les fondamentaux d'un site e-commerce qui rassure et engage.
- L'e-mailing et la newsletter : recruter, fidéliser et amener le consommateur jusqu'à votre site web :
 - . les principales composantes d'un e-mailing,
 - . position dans le parcours client,
 - . planification et envoi.
- Savoir écrire pour le Web et pour être lu : techniques fondamentales.

Atelier : rédaction d'une page pour son site web (selon contexte d'entreprise de chaque participant).

3 - COMMENT FÉDÉRER MA COMMUNAUTÉ GRÂCE AUX RÉSEAUX SOCIAUX ?

- Stratégie de contenu : quoi et comment créer pour être vu.
- Introduction aux réseaux sociaux : animer votre communauté (Facebook, Twitter, LinkedIn...).
- Introduction aux médias sociaux : déployer votre stratégie de contenu vers votre communauté (YouTube, Instagram, votre blog ...).

Atelier : repérer sur le Web différentes pratiques d'entreprises et en conclure leurs stratégies.

4 - COMMENT AMÉLIORER MA VISIBILITÉ SUR LE WEB ?

- Les liens sponsorisés (AdWords) : fondamentaux de la publicité ultra-ciblée.
- La publicité et l'affiliation : capitalisez sur le trafic des autres sites.
- Le netlinking : échangez des liens.

Atelier : améliorer la visibilité sur le web à partir d'un exemple.

5 - COMMENT PILOTER L'ACTIVITÉ MARKETING DIGITAL ?

- Concevoir votre plan de communication digital : quelles cibles, avec quels moyens, pour quels objectifs ?
- Les outils de pilotage : le plan d'action digital.
- Les outils de mesure de la performance : les indicateurs clés ou KPI.

Atelier : construction de son plan marketing digital.

Moyens et méthodes pédagogiques :

Les participants seront formés par un professionnel du digital et de la communication.

Les cours théoriques sont accompagnés d'ateliers pratiques. Nos formateurs sont impliqués dans une démarche de qualité pédagogique. Ils seront attentifs et réactifs aux difficultés éventuelles de chaque stagiaire afin d'assurer le bon déroulement de la formation et l'acquisition des compétences.

Évaluation des stagiaires et de la formation :

Il sera demandé à chaque stagiaire de se soumettre à une évaluation des acquis par le biais de questions orales / écrites (QCM).

A l'issue de la formation les participants seront amenés à évaluer la satisfaction globale sur l'organisation, les compétences développées pendant la formation ainsi que les qualités pédagogiques des formateurs.



Tarifs :

890 euros HT



KARAMEL PROD

50 rue des sérénades
66100 Perpignan

Tél: 04 48 07 05 86

No Siret 828 857 334 00019 / Code APE 8559A

No DIRECCTE : 76-66-02156-66

Marketing Digital à 360°

INTÉGREZ LE DIGITAL DANS VOTRE ENTREPRISE

Une formation Karamel Prod