

FORMATION

LES BASES DU MARKETING DIGITAL

Objectifs

La formation vous permettra d'apprendre à promouvoir efficacement votre entreprise en ligne et à élaborer une stratégie de marketing ciblée visant à attirer des clients potentiels présents sur le web.

Ces objectifs incluent :

- Examiner l'importance des trois principales stratégies numériques pour les affaires, la marque et le marketing.
- Définir des conditions vitales de marketing en ligne.
- Explorer les composants du paysage marketing numérique.
- Identifier les utilisations d'un entonnoir marketing.
- Découvrir les caractéristiques d'un site web efficace.
- Reconnaître l'importance du choix d'un nom de domaine efficace.
- Déterminer l'importance de choisir un design réactif et conforme à l'ère des smartphones.
- Examiner les principes fondamentaux d'un entonnoir de conversion ou un tunnel de vente.

À l'issue de cette formation en marketing digital, vous disposerez de compétences et de stratégies qui vous aideront à naviguer dans le paysage en ligne d'aujourd'hui et à développer un plan d'action intelligent.

Dans cette formation, le formateur vous enseignera les techniques de marketing numérique actuelles, en expliquant comment créer une campagne de marketing en ligne réussie pour tous les canaux numériques : recherche (moteur de recherche), vidéo, réseaux sociaux, email et affichage.

Le formateur abordera également les sujets suivants :

- Comment évaluer votre site Web et identifier les objectifs de conversion,
- Mesurer et interpréter les analyses de site Web
- Tirer le meilleur parti du référencement naturel
- Configurer votre premier texte et vos annonces
- La connexion aux communautés sur les principaux réseaux sociaux
- Apprendre les meilleures pratiques pour développer et distribuer du contenu marketing vidéo et ce qui fait le succès d'une campagne de marketing par email.

Public

Toute personne amenée à créer une stratégie de marketing digital pour son entreprise.

Prérequis

Être à l'aise avec l'outil informatique, le web et les réseaux sociaux

Durée

- Formation complète (chaque sujet aura son atelier pratique et/ou son évaluation si déjà existant) : 72h sur 12 journées espacé sur 6 semaines minimum. (Recommandée)

Ou

- Formation à la carte avec ateliers sur deux sujets au choix : 14h sur 2 journées

Contenu

1^{ère} partie	Introduction
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • L'importance de la connexion avec vos clients en ligne • Qu'est-ce que le marketing en ligne ?

2^{ème} partie	Stratégie marketing numérique
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • L'importance de définir trois stratégies • Construire une stratégie d'affaires • Construire une stratégie de marque • Construire une stratégie marketing

3^{ème} partie	Explorer le marketing numérique, définitions et terminologie.
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Composants du marketing digital • Le paysage du marketing numérique • L'entonnoir de marketing ou tunnel de vente • Le parcours de l'acheteur

4^{ème} partie	Démarrer avec votre site web
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Qu'est-ce qui rend un site web efficace ? • Choisir un nom de domaine • Sélection d'un designer ou d'un développeur • Construire un site vous-même • Créer un site Web attractif • Choisir un design réactif adapté à l'ère des smartphones

5^{ème} partie	Les Bases d'Analytics
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction à l'analyse des données • Comment fonctionne l'analyse en ligne • Tracer vos campagnes • Utiliser le suivi des objectifs • Définir vos KPI • Un regard sur les modèles d'attribution

6^{ème} partie	Le Référencement naturel (SEO)
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Comment fonctionne le référencement • Techniques d'optimisation essentielles • Configuration de Google Search Console • Recherche de mots clés • Effectuer un audit rapide du site Web • Fabriquer une stratégie de contenus • Le référencement local

6^{ème} partie	Le Référencement naturel (SEO)
	<ul style="list-style-type: none"> • Choisir d'embaucher un professionnel

7^{ème} partie	Marketing de recherche et d'affichage
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction à la recherche et à l'affichage • Créer un compte AdWords • Compréhension de la structure AdWords • Lancer des annonces de recherche de texte • Lancement des annonces de recherche d'affichage • Elaborer votre budget • Un regard sur les rapports • Générer des rapports

8^{ème} partie	Marketing des réseaux sociaux
Contenu	<p>Construire un plan marketing sur les réseaux sociaux. Savoir qui utilise les réseaux sociaux.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Marketing avec Facebook ➤ Marketing avec LinkedIn ➤ Marketing avec Pinterest ➤ Marketing avec Instagram

9^{ème} partie	Marketing email
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Comprendre le marketing email • Création d'un plan d'email marketing • Outils pour lancer des campagnes réussies • Mesurer le succès de l'email

10^{ème} partie	Marketing de contenu
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Qu'est-ce que le marketing de contenu ? • Création d'un plan de contenu

10^{ème} partie	Marketing mobile
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Le paysage du marketing mobile • Applications mobiles

10^{ème} partie	Marketing d'influence
Contenu	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction au marketing d'influence • Trouver et engager des influenceurs

Moyens et outils pédagogiques

Au Centre DOCEO à Papeete : une des salles de DOCEO adaptée au nombre de participants
Avec l'expérience, le nombre idéal pour cette formation peut varier de 5 à 8 participants par session.
Un projecteur est utilisé durant la formation et les diapositives projetées sont distribuées et remises dans la pochette DOCEO offerte aux participants.
Les exercices et la progression pédagogique ont été travaillés et affinés avec de très nombreux polynésiens à Tahiti et dans les îles. Dans les îles, nous emportons un projecteur.

Evaluation – Attestation – Certification

Une attestation de suivi de formation sera remise à chaque participant ayant suivi l'intégralité de la formation.
Une évaluation à chaud de fin de formation sera remise par DOCEO et complétée par chaque participant.

Le PLUS DOCEO

- La formation est réalisée par un formateur spécialiste du WEB MARKETING