

Les Fondamentaux du Marketing Digital

Formation en ligne

Du 16 au 20 Novembre 2020 - De 14h00 à 16h00

Introduction

Cette formation vous permettra de connaître tous les leviers du digital marketing afin de bâtir une stratégie et un plan d'action pour votre entreprise. Au cours de cette formation, les avantages de chaque levier, leurs modes de fonctionnement, ainsi que les indicateurs de performance à mettre en place pour vérifier l'atteinte des objectifs seront exposés. La formation vous permettra aussi d'aborder des cas pratiques avec des exercices. A la fin, chaque participant devra passer un test d'évaluation.

Description

Référencement, emailing, achat de mots-clés, bannières, médias sociaux, Il existe aujourd'hui beaucoup de leviers Digital Marketing et il est difficile de savoir lesquels choisir. En tant que professionnel vous êtes appelés à savoir utiliser les bons axes du Digital Marketing et vous organiser pour améliorer vos performances.

Cette formation vous permettra de comprendre l'ensemble des leviers digital marketing et de pouvoir ainsi choisir lesquels actionner pour atteindre votre objectif, le tout en maîtrisant votre budget.

Objectifs de la formation :

- Assimiler les particularités du marketing digital
- Connaître les particularités de chaque axe de communication digital
- Connaître les dernières tendances en termes de Marketing digital
- Savoir évaluer l'intérêt de l'utilisation d'un axe plutôt qu'un autre
- Savoir Mesurer les résultats de ses actions digitales

Programme de la formation

Jour 1 - 2 Heures

1. Marketing Vs Marketing digital : ce qu'il faut comprendre

- Présentation du marketing digital
- Intérêt du marketing digital
- Comprendre les indicateurs du marketing digital (CTR, CPC, CPM, Couverture, Impression, entonnoir d'acquisition)

Jour 2 - 2 Heures

2. Commencer par un site web :

- Qu'est ce qui rend un site web efficace
- Règles de développement et design
- Données de mesure et d'analyse de performance d'un site web

Jour 3 - 2 Heures

3. Le Search et le Display Marketing :

- Le search Marketing : les atouts pour la prospection digitale
- Comment être visible sur les moteurs de recherche : SEO + SEA (référencement naturel et référencement payant)
- Le Display Marketing : les avantages pour la prospection digitale
-

Jour 4 - 2 Heures

4. Social Media Marketing : (Le marketing sur les réseaux sociaux):

- Pourquoi le contenu est roi ?
- Elaborer un plan d'action digital
- Le marketing sur Facebook et Instagram
- Le marketing sur LinkedIn ...
- Le vidéo Marketing : impact des vidéos dans la publicité
- Aperçu sur le métier du Community Manager

Jour 5 - 2 Heures

5. E-mail Marketing :

- Comprendre l'e-mail marketing
- Créer un e-mail marketing plan
- Les outils pour le lancement d'une campagne d'e-mailing réussie
- Les mesures de performance d'une campagne d'e-mailing
- Augmenter la conversion

6. Content Marketing : le Marketing de Contenu

- C'est quoi le marketing de contenu ?
- Créer un modèle de planification de contenu
- Créer un blog : avantages