



Web Marketing

Les fondamentaux

DÉCOUVRIR ET MAÎTRISER LES CONCEPTS ET LES TECHNIQUES FONDAMENTALES DU WEB MARKETING POUR DÉVELOPPER LA VISIBILITÉ ET LA RENTABILITÉ DE SON SITE INTERNET.

CONTENU DE LA FORMATION

Introduction au web-marketing

Panorama et comparatif des différentes solutions web-marketing
Stratégies de développement du CA (acquisition, fidélisation, etc.)
Les tendances et innovations : couponing, ventes privées, social shopping

Les leviers de l'affiliation et du marketing à la performance

Les solutions et techniques d'affiliation, les stratégies d'animation
Les campagnes de publicité à la performance : CPC et CPA
Les outils de tracking et d'analyse de la performance

Comparateurs de prix, guides d'achat et avis consommateurs

Les principaux acteurs du marché et leurs offres
Comment être présent de manière efficace et rentable
Des outils de tracking au service de la performance

Organiser son e-CRM : jeux concours, emailing...

Développement de la notoriété, constitution de fichiers marketing
Jeux-concours : intérêt, conception, lancement et ROI
Aller plus loin : Flashcode, instant gagnant, quizz, jeu web & Facebook

E-mailing : un outil de conquête et de fidélisation

Les techniques de collecte opt-in les plus efficaces
Qualification, exploitation, mise à jour, chronomarketing
Écrire une newsletter efficace et percutante

Optimiser sa e-réputation

Comment savoir ce qu'on dit sur vous, votre marque, votre société ?
Gérer les avis des consommateurs : positifs et négatifs
Outils pour suivre son image et celle des concurrents

Maîtriser ses investissements, mesurer le retour sur investissement

Définir un plan multicanal en fonction de ses objectifs/moyens
Les outils : mesure d'audience, tracking des ventes, tunnel de conversion
Solutions pour augmenter son taux de conversion (abandon panier, etc...)
Analyse du cycle de recherche du cyberacheteur
Le "split testing" ou comment tester plusieurs solutions

Exercices pratiques et études de cas

DURÉE : 1 JOURNÉE (7H)

COÛT : 640 € HT PAR PERSONNE

FINANCEMENT : DIF, BUDGET FORMATION

PUBLIC CONCERNÉ

Cette formation s'adresse aux porteurs de projets, aux dirigeants ou aux responsables de communication pour leur permettre de définir une stratégie digitale efficace et cohérente avec leur projet de création d'une activité e-business ou e-commerce. L'objectif est de les aider à choisir les bons outils ou échanger avec un prestataire spécialisé pour mieux piloter les actions.

PRÉ-REQUIS

La connaissance et la pratique du web sont nécessaires, notamment en ce qui concerne sa culture et ses usages (concepts, navigation, utilisation des moteurs de recherche, etc.). Les stagiaires doivent connaître les bases du marketing pour appréhender les spécificités de l'univers web/digital.

OBJECTIFS

Cette formation vise à offrir une synthèse et un panorama de l'ensemble des techniques e-marketing actuellement disponibles pour tirer le meilleur profit d'un site web - mais plus particulièrement d'un site marchand. Il ne s'agit pas uniquement de présenter l'un après l'autre des concepts et des outils mais avant tout d'apprendre à les choisir et les associer de manière complémentaire afin de les mettre au service d'une stratégie e-marketing personnalisée : la vôtre.

MOYENS PÉDAGOGIQUES

La formation se fera avec un PC et un navigateur web pour chaque stagiaire et un vidéoprojecteur pour les formations et démonstrations de groupe. Le formateur pratique le e-marketing depuis plusieurs années comme professionnel dans une agence web. La formation sera réalisée en Français.



CETTE FORMATION VOUS INTÉRESSE ?
N'HÉSITEZ PAS, CONSULTEZ-NOUS

+750 PROJETS LIVRÉS
+150 CLIENTS ACTIFS
+99% DE CLIENTS FIDÉLISÉS

NOS RÉFÉRENCES

