

FORMATION ACQUISITION DE TRAFIC ET PERFORMANCE MARKETING



- 🗨️ Présentiel ou distanciel
- 📍 Paris, France ou International
- 🕒 7 heures soit une journée
- 📱 E-learning sur demande
- 🏠 Coaching, sur-mesure ou sur étagère
- 👥 3 à 12 personnes
- 💰 à partir de 980€ HT / pers. / jour
- 🔍 Référence 20200636

Objectifs

- 👉 Savoir appréhender le parcours client et le tunnel de conversion
- 👉 Connaître le vocabulaire « digital – acquisition »
- 👉 Maîtriser les différents leviers d'acquisition
- 👉 Utiliser efficacement le référencement Google : SEO, SEA, SEM, AdWords

Formateur

Notre formateur, expert en marketing web, possède une expérience et une maîtrise opérationnelle de plus de 7 ans.

Prérequis de la formation

Connaître les fondamentaux du web.

À qui s'adresse cette formation ?

Des Webmasters, des Responsables marketing, des Directeurs marketing, des Commerciaux.

Toute personne souhaitant comprendre les enjeux du digital au sein du marketing.

Présentation

Que l'on soit un acteur full web (pure player) ou un acteur « traditionnel », avoir un site Internet est désormais stratégique ! Mais encore faut-il émerger dans les recherches de nos futurs clients ?

En France, on compte aujourd'hui + de 150 000 sites e-commerce...alors comment se différencier dans cette jungle ? Cette journée vous permettra d'appréhender votre plan de communication digital, d'en comprendre les intérêts et de maîtriser les coûts de l'ensemble des principaux leviers d'acquisition de trafic.

Faire en sorte que vos futurs clients passent devant votre « vitrine Internet » est vital pour votre activité...Google en est un acteur important voire incontournable ! Alors comment bien l'utiliser sans exploser ses budgets ? Quels autres leviers actionner pour ne pas être Google-dépendant ? Quel avenir pour l'emailing et comment bien monter sa stratégie email ? Quels nouveaux outils pour faire de la publicité sur le Web et drainer de nouveaux visiteurs comme l'affiliation, les comparateurs de prix, le display...

Le but de cette formation est de vous fournir les clés pour bien développer les différents leviers de trafic tout en optimisant son budget.

Programme

Approfondir ses notions en marketing

- Voir ou revoir les définitions, mots clés marketing et valeur perçue
- Concevoir le bon marketing mix
- Appréhender et maîtriser le parcours client et le tunnel de conversion
- Cas pratique : définir son parcours client type (canaux, étapes clés)

Maîtriser les principaux outils d'acquisition et KPI's associés

- Comprendre le Référencement dans Google (SEO, SEA)
- Savoir rédiger pour être bien référencé
- Mettre en place l'affiliation et les comparateurs de prix (bien choisir sa plateforme et activer les bons leviers)
- Maîtriser le Display et le retargeting
- S'initier aux Médias sociaux
- Cas pratiques : monter une campagne SEM ; rédiger un article SEO-friendly

Exploiter efficacement l'e-mailing

- Connaître la législation
- Découvrir les outils (panorama des principaux acteurs du marché)
- Rédiger un e-mail et l'adresser à la bonne cible
- Connaître les règles pour la création d'un e-mail
- Mesurer les retours suite à un envoi
- Cas pratique : mesurer l'efficacité d'un email (KPI)

Aller plus loin avec de nouveaux leviers

- Monter des jeux concours
- Mettre en place une stratégie de Co-registation
- S'initier au Marketing viral)

Quelle est la méthodologie pédagogique employée ?

Apport d'expertise du formateur, quiz, travaux pratiques, atelier, échanges d'expérience, business case si applicable.

Quelles sont les modalités pédagogiques employées ?

Évaluation à travers un questionnaire en fin de formation. Évaluation des business cases.

Version 1, mise à jour le 1 janvier 2020

Organisme certifié



★★★★★ 4.7/5

Satisfaction de nos apprenants en 2019

www.digitalacademy.fr