

Ce programme te donne les clés pour développer le potentiel de ton entreprise en ligne avec 1 jour de formation par semaine pendant 1 mois avec du e-learning

AU PROGRAMME

MODULE 1 : FONDAMENTAUX DU MARKETING DIGITAL

DURÉE : 14H

- Introduction : Pourquoi utiliser le marketing digital ? Chiffre clés
- Evolution des personas vers les utilisateurs **E-LEARNING**
- Funnel de conversion digitale (app et classique)
- Stratégie d'acquisition : Inbound / Outbound / Lead nurturing
- Growth hacking
- Comment construire un Ecosystème digital ?
- Metrics et KPI **E-LEARNING**

MODULE 2 : PRÉSENCE EN LIGNE

DURÉE : 21H

- Identité de marque en ligne
- E-reputation **E-LEARNING**
- Référencement SEO / SEA (introduction et fondamentaux)
- Brand content
- Charte édito, ligne édito et calendrier édito
- Tous les contenus disponibles : e-books, webinar, livre blanc, web serie, media sociaux etc **E-LEARNING**
- Intégration Stratégie Social Media dans l'environnement digital
- Media sociaux : Instagram, LinkedIn, Pinterest, X, etc **E-LEARNING**
- Optimisation des contenus et comptes pour chaque plateforme **E-LEARNING**
- KPI et reporting **E-LEARNING**

MODULE 3 : EMAILING

DURÉE : 10H30

- Rappel Data et RGPD **E-LEARNING**
- Comment récupérer des contacts ?
- créer son Workflow via un CRM
- Comment travailler ses campagnes d'emailing ?
- Différents types d'emailing : Newsletter, Rappel, Annonce etc **E-LEARNING**
- Optimisation
- Comprendre les KPI **E-LEARNING**

MODULE 4 : FIDÉLISATION

- Introduction fidélisation **E-LEARNING**
- Modèle Matrice RFM et CRM
- Transformer ses clients en ambassadeurs
- Moyens de fidélisation (carte de fidélité, affiliation...)
- Créer du Contenu exclusif (Newsletter, offre promo) **E-LEARNING**
- Créer du contenu partageable / UGC **E-LEARNING**

CANDIDATER

PRÉ-REQUIS : SAVOIR LIRE ET ÉCRIRE FRANÇAIS

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Connaître et savoir appliquer les fondamentaux du marketing digital
- Savoir mettre en place une stratégie de marketing digital pertinente et efficace en accord avec les objectifs commerciaux de l'entreprise
- Maîtriser les méthodes du secteur et les outils professionnels pour améliorer et automatiser sa présence en ligne
- Mettre en place une stratégie de rétention pour fidéliser ses clients
- Développer la créativité, l'esprit critique, le goût d'entreprendre et la capacité à travailler en mode projet

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES & TECHNIQUES

- Mise en situation et cas pratique
- QCM pour la validation de connaissance
- Présentation Orale

COÛT : 1 500€

ON RÉCAPITULE !

56h de formation en 1 mois

(28h en présentiel et 28h en e-learning)

- 1 tuteur en présentiel
- Accès au e-learning à vie
- 8h d'atelier collectif sur le mindset entrepreneurial
(2h par semaine/ pendant 4 semaine)

6 mois d'accompagnement après formation

- 1h de coaching individuel/mois (donc 6h au total)
- Accès à l'espace Coworking
- 1h de mentorat par mois pendant 6 mois
- Accès à ChatGPT pro pendant 6 mois
- 6 mois d'accès au programme "Salle du temps"