

Créer une stratégie marketing et digitale optimisée pour son entreprise

Objectifs :

Comprendre les enjeux de L'inbound Marketing et du Growth Hacking pour son entreprise
Mettre en place une stratégie marketing et digitale
Optimiser son site Internet
Découvrir les bases de l'acquisition avec le référencement naturel et Google Ads
Identifier les meilleurs réseaux sociaux à mettre en place
CRM, e-mailing et gestion de projet : identifier les bons outils à utiliser
Identifier des hacks à utiliser pour développer son entreprise

Public concerné :

La formation s'adresse aux dirigeants de TPE et autoentrepreneurs ou salarié souhaitant optimiser la stratégie marketing et digitale de leur entreprise afin de générer plus de clients.

Prérequis :

Formation accessible sans prérequis

Organisation de la formation :

Durée : 4 demi-journées soit 16h
Horaires : 8h30-12h30
Rythme : 4 demi-journées
Formation : présentielle
Lieu de la formation : au choix du stagiaire
Prix de l'heure : sur devis
Prix total : sur devis

Programme :

Séquence 1

Comprendre les enjeux de L'inbound Marketing et du Growth Hacking pour son entreprise :

- Les bases du marketing digital
- Découverte de l'Inbound Marketing
- Découverte du Growth Hacking avec le modèle AARRR

Séquence 2

Mettre en place une stratégie marketing et digitale :

- Utiliser la méthode du "Plan Marketing" pour mettre en place une stratégie rapide

Séquence 3

Optimiser son site Internet :

- Identifier les règles d'un site Internet efficace

Séquence 4

Découvrir les bases de l'acquisition avec le référencement naturel et Google Ads :

- Identifier les règles d'un référencement naturel optimisé dans Google et les outils IA
- Comprendre les possibilités publicitaires
- Mettre en place une campagne Google Ads simple

Séquence 5

Identifier les meilleurs réseaux sociaux à mettre en place :

- Identifier les bonnes pratiques sur les réseaux sociaux
- Définir la bonne stratégie sociale pour son entreprise

Séquence 6

CRM, e-mailing et gestion de projet : identifier les bons outils à utiliser :

- Quand et comment mettre en place un CRM
- Mettre en place une newsletter efficace
- Gestion de projet : quel outil utiliser

Séquence 7

Identifier des hacks à utiliser pour développer son entreprise :

- Prospection, contenu, recommandations, découvrez des exemples d'astuces à utiliser pour votre entreprise.

Tour de table/ questionnaire d'évaluation de la formation.

Créer une stratégie marketing et digitale optimisée pour son entreprise

Méthodes pédagogiques :

Paperboard, vidéoprojecteur, diaporama et supports papiers (exercices), partage d'écran, vidéo et support digitaux pour le suivi pédagogique.

Moyens techniques :

Salle équipée, ordinateur, vidéoprojecteur, paperboard, matériel administratif, ordinateur

Formateur :

Adrien de Lamazière, expert en digital marketing expérience de plus de 15 ans dans le marketing digital.

Modalités d'évaluation des acquis de la formation :

Positionnement en amont de la formation. Évaluation à chaud de la formation. Attestation de fin de formation précisant les compétences ou connaissances acquises.

Modalités d'accès :

Une analyse de besoin sera réalisée avant la contractualisation, ainsi qu'un test de positionnement à l'entrée en formation. Inscription jusqu'à 21 jours avant le début de la formation.

Accessibilité aux personnes handicapées :

CF Performance accueille tous les publics. Si vous êtes en situation de handicap et que vous avez besoin d'un accompagnement ou d'aménagements spécifiques, merci de nous en informer via le formulaire de contact ou par téléphone afin que nous puissions adapter la formation à vos besoins.