

Comment construire une stratégie marketing digital pour son entreprise ? // #1436

 30 h

Public

Toute personne qui est amenée à promouvoir les produits et services de son entreprise et qui souhaite utiliser le canal des nouvelles technologies.

Prérequis

Manipulation de base du canal web.

Objectifs

Au terme de la formation, le participant sera capable de/d' :

- Établir une stratégie de marketing sur le web en sélectionnant les outils et en adaptant le message en fonction de son activité, de sa cible et de ses objectifs professionnels ;
- Mieux maîtriser les différents outils de marketing en ligne (référencement, affichage, e-mailing, affiliation, réseaux sociaux, ...) en tenant compte de son budget ;
- Évaluer l'efficacité de ses actions de marketing en ligne.

« Cette formation est agréée Chèques-Formation sous le numéro 1436 : en voici le lien direct : [fiche agréée chèque-formation \(https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/eeef0581-da7d-4e2d-a316-42c33edb99a4\)](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations/formations/eeef0581-da7d-4e2d-a316-42c33edb99a4) . Cette fiche se retrouve dans le [Catalogue wallon des formations \(https://www.leforem.be/catalogue-des-formations\)](https://www.leforem.be/catalogue-des-formations) et vous pouvez aussi utiliser le numéro d'agrément dans la recherche par mot-clé. Le titre de la formation peut varier d'un catalogue à l'autre, sans incidence sur la validité du numéro d'agrément. »

Jour 1 :

Introduction

- Fonction et rôle du web marketeur ;
- Le projet de marketing digital ;
- La conduite de projet et les différentes phases d'un projet.

UX Research

- Méthodes et bonnes pratiques dans le développement de projets intégrant la notion « d'expérience utilisateur » (UX) ;
- Lien avec les outils en marketing digital.

Jour 2 :

Outils du webmarketeur

- Leviers de développement du trafic et de sa notoriété
- Notions de référencement naturel et Google Ads
 - Bonnes pratiques et pratiques à bannir ;
 - Leviers d'efficacité ;
 - Equilibre entre référencement naturel et payant.
- Publicité sur les réseaux sociaux (LinkedIn, Facebook, Twitter, Instagram)

Jour 3 :

- Emailings promotionnels avec MailChimp
 - Bonnes pratiques et utilisation ;
 - Amélioration de ses emailings.
- Méthodes et outils de benchmarking, de veille concurrentielle et Google Analytics

Jour 4 :

Développement et évaluation de sa stratégie webmarketing

- Etablissement de sa stratégie digitale et évaluation de ses performances, introduction aux KPI

Jour 5 :

Planification d'une campagne de webmarketing et clôture

- Exercice pratique de planification d'une campagne avec définition des cibles, personas, parcours d'utilisation (user journey et experience map)

Informations pratiques

> Droit d'inscription

- ✓ Cette formation est agréée "chèques formation".

> Certificat - Attestation

Attestation de participation

> Aides sectorielles à la formation

Pouvez-vous bénéficier d'une aide sectorielle ? Pour en savoir plus, consultez l'onglet **Fonds sectoriels de formation** (<https://www.formation-continue.be/aides-la-formation/fonds-sectoriels-de-formation>) .