

Web Marketing

Marketing digital - Optimisez vos performances numériques

3 jours (21h00) | ★★★★★ 4,5/5 | WEB-MAR | Code Certif Info : 94891 | Certification DiGiTT (non incluse) | Évaluation qualitative de fin de stage | Formation délivrée en présentiel ou distanciel ⁽¹⁾

Formations Multimédia › Marketing et communication digitale : optimisez votre e-communication › Web Marketing



À l'issue de ce stage vous serez capable de :

- Comprendre et connaître les outils et process du marketing digital
- Mettre en oeuvre une stratégie de communication efficace
- Optimiser votre performance marketing en intégrant l'ensemble des moyens d'action digitaux.

Niveau requis

Avoir une bonne connaissance de l'environnement informatique (pratique courante d'OS X ou de Windows) et de la navigation sur Internet.

Public concerné

Webmasters, chefs de projets Internet, chefs de produits, directeurs, responsables marketing et communication.

Cette formation :

- Est animée par un consultant-formateur dont les compétences techniques, professionnelles et pédagogiques ont été validées par des diplômes et/ou testées et approuvées par l'éditeur et/ou par M2i Formation
- Bénéficie d'un suivi de son exécution par une feuille de présence émargée par demi-journée par les stagiaires et le formateur.

(1) Modalité et moyens pédagogique :

Formation délivrée en présentiel ou distanciel * (e-learning, classe virtuelle, présentiel à distance). Le formateur alterne entre méthodes ** démonstrative, interrogative et active (via des travaux pratiques et/ou des mises en situation). La validation des acquis peut se faire via des études de cas, des quiz et/ou une certification.

Les moyens pédagogiques mis en oeuvre (variables suivant les formations) sont : ordinateurs Mac ou PC (sauf pour les cours de l'offre Management), connexion internet fibre, tableau blanc ou paperboard, vidéoprojecteur ou écran tactile interactif (pour le distanciel). Environnements de formation installés sur les postes de travail ou en ligne. Supports de cours et exercices.

* Nous consulter pour la faisabilité en distanciel. ** Ratio variable selon le cours suivi.

Programme

Introduction au marketing digital

- L'ADN de la communication digitale
- Les nouveaux comportements de consommation
- La complexification des parcours client et l'omnicanal
- Les composantes d'une stratégie marketing digitale
- Evolutions technologiques et prospective :
 - Big Data
 - IA (Intelligence Artificielle)
 - VR (Réalité Virtuelle)
- Impact sur le marketing et la communication de demain

Concevoir un dispositif digital : l'écosystème

- Le hub digital et ses composantes
 - Site : objectifs, typologie des sites, contraintes
 - Focus e-commerce : méthodes, solutions et contraintes
 - Application : comprendre les ressorts d'un marché complexe et encombré
 - Réseaux sociaux : comprendre les mécanismes et les contraintes pour une présence efficace et utile
- Survol technologique
 - Un peu de culture technique indispensable : HTML, JS, PHP, MySQL, CMS...
- Conception ou refonte
 - Maîtrise d'oeuvre ou maîtrise d'ouvrage, ce qu'il faut pour maîtriser les phases de la mise en oeuvre (l'expression des besoins et le cahier des charges)

Ergonomie Web et mobile

- Les phases de création, les scénarios utilisateur et l'UX Design
- Principes d'architecture et d'arborescence
- Méthodologie et outils pour une conception efficace et optimale

Focus e-commerce

- Digitalisation du commerce : Web-to-store, Drive et e-commerce
- Parcours client et stratégie omnicanale
- Webchandising, facettes et moteurs de recherche
- Cross selling, up selling, promotion, séries limitées et offres privées
- Les bonnes pratiques de la vente en ligne

Créer du trafic

- SEO et référencement naturel
 - Enjeux
 - Principes et fondamentaux
 - Google : indexation, algorithme et critères de pertinence
 - Optimiser son site pour Google
 - Suivre et améliorer son positionnement
 - Stratégie de netlinking
 - Tendances SEO et prospectives
- Liens sponsorisés, Google AdWords et SEA
 - Enjeux
 - Fonctionnement
 - Aperçu : mise en oeuvre d'une campagne et optimisation
- Emailing et newsletter

- Enjeux
- Contexte technique et juridique
- Mise en oeuvre d'une campagne
- Les outils et plateformes d'envoi
- La mesure du succès
- Display
 - Enjeux
 - Le display dans un plan de communication
 - L'écosystème de la publicité en ligne
 - Mise en oeuvre d'une campagne
 - Mesures et KPI
- Affiliation
 - Enjeu
 - Mécanisme et mise en oeuvre
 - Ecosystème
- Réseaux sociaux
 - Etat des lieux
 - Mise en oeuvre d'une stratégie de communication
 - Veille et Community Management
 - Les Keys Performance Indicators sociaux

Mesure et ROI

- Outils Web Analytics : focus Google Analytics
- Plan de marquage
- Key Performance Indicators
- Organiser son reporting

Tendances

- IA et Big Data
- Chatbots
- 360 et réalité virtuelle

Certification (en option)

- Prévoir l'achat de la certification en supplément
- L'examen (en français) sera passé le dernier jour, à l'issue de la formation et s'effectuera en ligne
- La durée moyenne est de 2h00 et le score obtenu attestera d'un niveau de compétence

Modalités d'évaluation des acquis

L'évaluation des acquis se fait :

- En cours de formation, par des productions
- Et, en fin de formation, par un questionnaire d'auto-évaluation ou une certification (M2i ou éditeur)

Les + de la formation

Si vous choisissez de passer la certification DiGiTT, un test de positionnement appelé Diag ainsi qu'une Digithèque comprenant plus de 300 contenus seront mis à votre disposition.

Compétences visées

- Communiquer et travailler avec les autres grâce aux outils digitaux

- Créer, développer et partager les contenus numériques
- Se protéger des menaces liées à l'utilisation d'outils numériques
- Trouver et résoudre les problèmes liés à l'utilisation des outils numériques, rester à la pointe en faisant évoluer ses compétences
- Utiliser les moyens de communication en situation de mobilité
- Appliquer les techniques du marketing sur les supports numériques pour toucher les prospects et les clients
- Gérer de grandes quantités de données générées par les usages du numérique et intégrer les innovations
- Acheter ou vendre sur Internet grâce aux différents sites et plateformes, en toute sécurité.

