

# FORMATION

## LES BASES DU MARKETING DIGITAL

### Objectifs

La formation vous permettra d'apprendre à promouvoir efficacement votre entreprise en ligne et à élaborer une stratégie de marketing ciblée visant à attirer des clients potentiels présents sur le web.

Ces objectifs incluent :

- Examiner l'importance des trois principales stratégies numériques pour les affaires, la marque et le marketing.
- Définir des conditions vitales de marketing en ligne.
- Explorer les composants du paysage marketing numérique.
- Identifier les utilisations d'un entonnoir marketing.
- Découvrir les caractéristiques d'un site web efficace.
- Reconnaître l'importance du choix d'un nom de domaine efficace.
- Déterminer l'importance de choisir un design réactif et conforme à l'ère des smartphones.
- Examiner les principes fondamentaux d'un entonnoir de conversion ou un tunnel de vente.

À l'issue de cette formation en marketing digital, vous disposerez de compétences et de stratégies qui vous aideront à naviguer dans le paysage en ligne d'aujourd'hui et à développer un plan d'action intelligent.

Dans cette formation, le formateur vous enseignera les techniques de marketing numérique actuelles, en expliquant comment créer une campagne de marketing en ligne réussie pour tous les canaux numériques : recherche (moteur de recherche), vidéo, réseaux sociaux, email et affichage.

Le formateur abordera également les sujets suivants :

- Comment évaluer votre site Web et identifier les objectifs de conversion,
- Mesurer et interpréter les analyses de site Web
- Tirer le meilleur parti du référencement naturel
- Configurer votre premier texte et vos annonces
- La connexion aux communautés sur les principaux réseaux sociaux
- Apprendre les meilleures pratiques pour développer et distribuer du contenu marketing vidéo et ce qui fait le succès d'une campagne de marketing par email.

### Public

Toute personne amenée à créer une stratégie de marketing digital pour son entreprise.

### Prérequis

Être à l'aise avec l'outil informatique, le web et les réseaux sociaux

## Durée

- Formation complète (chaque sujet aura son atelier pratique et/ou son évaluation si déjà existant) : 72h sur 12 journées espacé sur 6 semaines minimum. (Recommandée)

Ou

- Formation à la carte avec ateliers sur deux sujets au choix : 14h sur 2 journées

## Contenu

<b>1<sup>ère</sup> partie</b>	<b>Introduction</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'importance de la connexion avec vos clients en ligne</li> <li>• Qu'est-ce que le marketing en ligne ?</li> </ul>

<b>2<sup>ème</sup> partie</b>	<b>Stratégie marketing numérique</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• L'importance de définir trois stratégies</li> <li>• Construire une stratégie d'affaires</li> <li>• Construire une stratégie de marque</li> <li>• Construire une stratégie marketing</li> </ul>

<b>3<sup>ème</sup> partie</b>	<b>Explorer le marketing numérique, définitions et terminologie.</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Composants du marketing digital</li> <li>• Le paysage du marketing numérique</li> <li>• L'entonnoir de marketing ou tunnel de vente</li> <li>• Le parcours de l'acheteur</li> </ul>

<b>4<sup>ème</sup> partie</b>	<b>Démarrer avec votre site web</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qu'est-ce qui rend un site web efficace ?</li> <li>• Choisir un nom de domaine</li> <li>• Sélection d'un designer ou d'un développeur</li> <li>• Construire un site vous-même</li> <li>• Créer un site Web attractif</li> <li>• Choisir un design réactif adapté à l'ère des smartphones</li> </ul>

<b>5<sup>ème</sup> partie</b>	<b>Les Bases d'Analytics</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduction à l'analyse des données</li> <li>• Comment fonctionne l'analyse en ligne</li> <li>• Tracer vos campagnes</li> <li>• Utiliser le suivi des objectifs</li> <li>• Définir vos KPI</li> <li>• Un regard sur les modèles d'attribution</li> </ul>

<b>6<sup>ème</sup> partie</b>	<b>Le Référencement naturel (SEO)</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comment fonctionne le référencement</li> <li>• Techniques d'optimisation essentielles</li> <li>• Configuration de Google Search Console</li> <li>• Recherche de mots clés</li> <li>• Effectuer un audit rapide du site Web</li> <li>• Fabriquer une stratégie de contenus</li> <li>• Le référencement local</li> </ul>

<b>6<sup>ème</sup> partie</b>	<b>Le Référencement naturel (SEO)</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Choisir d'embaucher un professionnel</li> </ul>

<b>7<sup>ème</sup> partie</b>	<b>Marketing de recherche et d'affichage</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduction à la recherche et à l'affichage</li> <li>• Créer un compte AdWords</li> <li>• Compréhension de la structure AdWords</li> <li>• Lancer des annonces de recherche de texte</li> <li>• Lancement des annonces de recherche d'affichage</li> <li>• Elaborer votre budget</li> <li>• Un regard sur les rapports</li> <li>• Générer des rapports</li> </ul>

<b>8<sup>ème</sup> partie</b>	<b>Marketing des réseaux sociaux</b>
<b>Contenu</b>	<p>Construire un plan marketing sur les réseaux sociaux. Savoir qui utilise les réseaux sociaux.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Marketing avec Facebook</li> <li>➤ Marketing avec LinkedIn</li> <li>➤ Marketing avec Pinterest</li> <li>➤ Marketing avec Instagram</li> </ul>

<b>9<sup>ème</sup> partie</b>	<b>Marketing email</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprendre le marketing email</li> <li>• Création d'un plan d'email marketing</li> <li>• Outils pour lancer des campagnes réussies</li> <li>• Mesurer le succès de l'email</li> </ul>

<b>10<sup>ème</sup> partie</b>	<b>Marketing de contenu</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qu'est-ce que le marketing de contenu ?</li> <li>• Création d'un plan de contenu</li> </ul>

<b>10<sup>ème</sup> partie</b>	<b>Marketing mobile</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Le paysage du marketing mobile</li> <li>• Applications mobiles</li> </ul>

<b>10<sup>ème</sup> partie</b>	<b>Marketing d'influence</b>
<b>Contenu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introduction au marketing d'influence</li> <li>• Trouver et engager des influenceurs</li> </ul>

## Moyens et outils pédagogiques



DOCEO Formation dispose de licences complètes de Microsoft 365 : Word, Excel, Powerpoint, Outlook, etc. Nos PC sont équipés de Windows 10 et Windows 11.



DOCEO Formation utilise des **écrans interactifs de 55" et 65"** dans ses salles de formation. *Ces écrans remplacent les vidéoprojecteurs et permettent différents types d'interactivités avec les stagiaires.*



DOCEO Formation dispose d'un parc d'ordinateurs portables, mis à la disposition des participants durant la formation. Pour les formations dans les îles : 1 jeu d'ordinateurs déplaçables dédiés aux formations hors de Papeete.



Le réseau interne de DOCEO Formation est relié à Internet par la fibre Haut débit.

## Evaluation – Attestation – Certification

Une attestation de suivi de formation sera remise à chaque participant ayant suivi l'intégralité de la formation. Une évaluation à chaud de fin de formation sera remise par DOCEO et complétée par chaque participant.

## Le PLUS DOCEO

- La formation est réalisée par un formateur spécialiste du WEB MARKETING