Prospecter et fidéliser de nouveaux clients sur internet

PUBLIC

Tout salarié impliqué dans la gestion, l'animation et le développement d'un site Web. Accessible aux personnes en situation de handicap.

PRÉREQUIS

Aucun

OBJECTIFS

Comprendre le Webmarketing et ses principes.

APTITUDES

Capacité d'analyse et de synthèse.
Capacité à communiquer.

COMPÉTENCES VISÉES

Exploiter les outils de promotion et de publicité sur Internet.
Maîtriser les techniques d'e-mailing et newsletter.
Exploiter les résultats.

MÉTHODES UTILISÉES

Supports remis aux participants en séance.
Ateliers de mise en pratique. Ateliers réflexifs.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Evaluation de l'acquisition des connaissances au travers des exercices pratiques. QCM d'évaluation en fin de formation.

DURÉE

Durée : 2 jours | Délai d'accès : sur demande

TARIF

A partir de 300 € par personne / jour

MODALITÉS

Présentiel / à distance / mixte

PROGRAMME

Opportunités du webmarketing dans sa stratégie commerciale

- Du marketing direct au webmarketing
- Favoriser une approche one to one différenciée
- Décliner le monde web dans sa démarche marketing

La veille commerciale sur Internet de mes marchés

- La détection de signaux permettant l'identification de mouvements
- La surveillance de ses concurrents
- L'étude de notoriété, la veille image

La génération de trafic sur Internet

- Les référencements par moteurs
- Les actions de promotion via les bannières publicitaires
- Les campagnes par l'achat de mots clés
- La remontée de leads à partir du trafic sur le site Web

Développer la vente via les réseaux sociaux

- Le Web 2.0 et ses atouts
- Les particularités de chaque réseau social
- La création de contenus engageants

Emailing et newletters

- **Les techniques de conception et rédaction de l'email**
- **Comportement et traitement de réception d'un emailing**
- **Routage et tracking des opérations d'emailing**
- Gestion des taux de clic et ouvertures, reporting détaillé du trafic
- Tracking des résultats
- Identification des contacts

Importance du buzz marketing

- **Le renforcement de la marque par les internautes**
- **Favoriser le développement d'une communauté**
- **Mettre en place un outil de communication pour fidéliser**