

Mettre en œuvre une campagne E-Marketing



Public concerné

Dirigeants, Gérants, Responsables Marketing et/ou Communication, Indépendants



Pré-requis

Avoir une bonne connaissance de son entreprise et de son marché
Ne pas être allergique aux réseaux sociaux



Objectif

Faire connaître et à transmettre les bonnes pratiques en matière de création de communauté, de notoriété et l'augmentation de visibilité via les outils de webmarketing. Ce module stratégique présente les outils sans pour autant entrer dans la maîtrise de chacun d'entre eux.



Durée

14 heures sur 2 jours consécutifs

Moyens et Méthodes Pédagogiques

- Un poste informatique, des documents papiers, des livres, des ressources internes
- Choix des exemples en lien avec les intérêts de l'apprenant
- Echanges avec le formateur et les autres stagiaires
- Cours basés sur la mise en pratique : études de cas écrites et audits croisés par les stagiaires

Evaluation

- Recueil des objectifs du stagiaire préalablement à la 1^e session
- Evaluation formative en cours de formation (étude de cas, exercices)
- Evaluation finale lors de la présentation orale

Sanction de la formation

- Attestation de fin de stage
-

Programme de la formation

JOUR 1

Matin

→ Objectifs individuels et fondamentaux Marketing

Présentation des stagiaires, attentes et problématiques individuelles

Définition des objectifs de la campagne pour chaque entité : élaboration des indicateurs de réussite, définition des cibles et des messages à diffuser

Rappel des notions Webmarketing et Growth hacking

Après-midi

→ Newsletters, sites web et vidéos

Newsletters et marketing automation avec Mailjet et GetResponse (création d'un scénario)

Sites internet : les call-to-action (boutons, pop up d'abonnement newsletter, modules de reward, etc...) et le référencement naturel

Les vidéos (viralité, information...) : quelles plateformes ?

JOUR 2

Matin

→ Applications smartphones, réseaux sociaux et publicités en ligne

Applications smartphones... Outil de promotion ou outil complémentaire à offrir au client sur place ?

Les news, notifications, les applications/jeu, applications/découverte...

Community management et réseaux sociaux (création d'un profil/d'une page, planification Hootsuite des posts, animation communauté)

Publicité en ligne/réseaux sociaux

Après-midi

→ Mise en pratique et validation

Création par chaque stagiaire d'un plan de communication E-Marketing, audit croisés par les stagiaires et présentation au groupe

Validation et questionnaire de qualité

CBC Compétences +

152 rue des Heures Claires – Résidence L'Etoile – Entrée C – 04100 Manosque
Tél : 04 92 72 64 63 – cbc.competencesemploi@gmail.com - www.cbc-competences.com

Siret 50194343500039 – APE 8559A - N° d'enregistrement : 93040066004