



2

Jours

## Le Web Marketing - Initiation

dans **MARKETING - WEBMARKETING** / Réf : **MRK-WEB-07**

### Objectifs de la formation

- Adapter sa vision et son approche opérationnelle du webmarketing
- Intégrer le e marketing dans sa stratégie de marketing globale

### Programme de la formation

A l'issue de la formation, les participants seront préparés à :

#### Jour 1 - Matin

#### 1. Reconnaître internet comme un média incontournable

- Les évolutions d'internet
- Evolution des supports (Ordinateur, smartphones, tablettes)
- La démarche webmarketing (RAFFUT/SPEED)
- Les récentes approches du digital marketing
- Les métiers du e-Marketing et les institutions régulant Internet
- L'importance du facteur humain
- Les aspects sécuritaires (virus, spam ...)
- Aspects juridiques (les bases indispensables en droit de l'internet)

#### 2. Intégrer internet dans la stratégie marketing

- Auditer au niveau macro et micro économique les secteurs concurrentiels online
- Usages et comportements des internautes, mobinautes et tablonautes
- Fixer ses objectifs web et e marketing à court et moyen termes
- Identifier les centres de coûts de la chaîne de valeurs du projet webmarketing
- Stratégie de marque digitale : e-réputation et identité numérique
- Stratégie de conversion et de fidélisation : approche multicanale
- Le positionnement du e-marketing dans la sphère du e-business
- Gérer le cycle de vie client et le cycle de vie des offres
- Élaborer la gestion de la relation client (e-CRM)



- Les clés d'une stratégie marketing sur le Web et le digital : transparence, interactivité, géolocalisation et 365-7-24

## Jour 1 - Après-midi

### 3. Définir le e-marketing mix

- Les 4C du e-marketing : Connexion, Conversation, Commodité et Choix
- Panorama des outils de communication du web : référencement, marketing viral, Buzz, Web 2.0...
- Une filiation naturelle avec le marketing direct

### 4. Développer sa stratégie search marketing et son référencement

- Les fondamentaux du référencement naturel et payant
- Le choix des mots clés : stratégie de contenu et validation
- Impact sur la rédaction des textes Web
- Les outils de suivi de référencement
- Elaborer sa stratégie, search marketing
- Surveiller son image sur les forums

## Jour 2 - Matin

### 5. Mesurer l'enjeu des réseaux et média sociaux

- Cartographie des médias sociaux, blogs et forums
- Stratégies et actions marketing sur les médias sociaux
- Instaurer un marketing participatif et une relation de confiance via les médias sociaux

### 6. Examiner l'évolution digitale

- Créer une interactivité et une convergence digitale
- Outils disponibles : SMS, Flashcode, lecture augmentée, visio+Mobile scanning
- L'impact du mobile et du cross canal sur le mix-marketing

## Jour 2 - Après-midi

### 7. Mesurer le bilan du webmarketing



- Mesurer la performance de vos campagnes et évaluer le retour sur investissement
- Mesurer la transformation visiteur / client : indicateurs classiques et post-clics
- Les acteurs sur le marché : régie, brooker, référenceurs, plate-forme, routeurs ...
- Collecter de l'information et segmenter sa base de données
- Mise en place de programmes de fidélisation en ligne

## Pré-requis

Disposer de connaissances Web

## Public cible

Toute personne souhaitant comprendre le webmarketing

## Pédagogie

### Méthodes pédagogiques

- Nos formateurs basent leur animation sur des techniques de pédagogie active, et si nécessaire sur des méthodes ludopédagogiques. Afin de renforcer l'apprentissage et d'optimiser une application pratique sur le terrain, les apprenants bénéficient d'exercices, cas concrets conçus par des professionnels de terrain, jeux de rôles, quizz, tests, adaptés au programme de formation.

### Modalités d'évaluation

- Une évaluation à chaud est effectuée en fin de formation par des tests permettant de valider la compréhension et l'intégration de la thématique par les apprenants; une évaluation à froid peut être proposée quelques mois après la formation afin de valider l'appropriation des méthodes et les changements obtenus à la suite de la formation.
- Une attestation de formation reprenant l'ensemble des objectifs pédagogiques sera délivrée à chaque participant à l'issue de la formation.

