

Exemple des thèmes Formations Webmarketing

1) **Savoir utiliser le référencement naturel pour développer son activité avec internet**

- L'importance et les atouts d'un référencement pour votre site web
- Spiders, index, algorithme de performance : comment ça marche ?
- Choix des mots clés et notion de « Long Tail »
- Référencement technique
- Référencement sémantique – Optimisation du contenu éditorial
- Inscription dans les annuaires
- Référencement local, national, international
- Optimiser son référencement naturel : les 12 paramètres les plus importants
- Suivre son positionnement et entretenir son référencement naturel

2) **Savoir utiliser une campagne de liens sponsorisés Google AdWords pour développer son activité avec internet**

- Principes de fonctionnement des campagnes de liens sponsorisés
- Etude et choix des mots clés avec le Générateur de mots clés AdWords
- Comment rédiger une annonce attractive ? – La technique AIDA
- Comment paramétrer une campagne AdWords
- Définir son budget et son mode de paiement
- Connaître l'impact du Google Quality Score
- L'importance d'une page de destination optimisée
- Maîtriser les outils de suivi pour bien décider

3) **Savoir utiliser une campagne e-mailing pour développer son activité avec internet**

- Stratégie recrutement/conquête. Stratégie de notoriété. Stratégie de fidélisation
- La problématique de la collecte des adresses e-mail et la constitution de fichiers ciblés
- Les questionnaires, formulaires et les jeux-concours
- Concept d' Auto-répondeur
- La location de fichiers d'adresses
- L'importance d'une page de destination optimisée
- Les 10 facteurs clés de succès d'une campagne e-mailing réussie
- Quelles sont les performances attendues et combien cela coûte ?
- Les outils sur le marché (Gratuit vs Payant)

4) Savoir utiliser les réseaux sociaux pour développer son activité avec internet

- Le réseau social Facebook
 - Pourquoi et comment créer une page Pro avec Facebook ?
 - Comment développer et animer sa communauté de fans sur Facebook ?
 - Comment vendre sur Facebook ?
- Le réseau social Viadeo
 - Pourquoi et comment animer un compte Viadeo ?
 - Comment vendre avec Viadeo ?
- Le réseau de micro-blogging Twitter
 - Pourquoi et comment utiliser un compte Twitter ?
 - Comment vendre avec Twitter ?

5) Savoir utiliser Google Analytics pour améliorer ses performances internet

- Marketing de la performance : E-métriques, calcul du ROI
 - Notion d'indicateurs et de KPI
 - Quels sont les indicateurs importants à suivre ?
 - Comment définir un tableau de bord ?
- Analyse du tunnel de conversion et taux de transformation
 - Définition des taux de rebond, d'abandon et de transformation
 - E-commerce : analyse d'un tunnel de vente
 - Comment calculer l'impact d'une amélioration du taux de transformation ?
- Google Analytics et Testing A/B
 - Suivi de ses statistiques avec Google Analytics
 - Comment analyser ses résultats avec Google Analytics
 - Améliorer ses performances avec le Testing A/B

6) Savoir construire une présence web efficace pour mieux vendre

- Les 5 règles fondamentales pour un site web efficace
- Les règles de l'ergonomie à connaître
 - Réussir sa page d'accueil
 - Faciliter l'immersion dans son site
 - Réussir ses pages Produit ou Services
 - Optimiser le processus d'achat en ligne et les prises de contact
- Architecture web persuasive et techniques d'incitation à l'action
 - Architecture persuasive et scénarios de persuasion
 - Technique de conception et de rédaction – Méthode AIDA
 - Chemins et tunnel de conversion
 - Concept de page de destination

7) Construire sa boutique web professionnelle avec la solution Oxatis

- Choisir et modifier le modèle de sa boutique
- Personnaliser la présentation graphique en mode wysiwyg avec les SmartKins
- Définir et importer son catalogue Produits et Images avec Dataplug
- Mettre en page son catalogue
- Gestion des stocks et des frais de livraison
- Gestion des tarifs
- Choisir et installer ses modes de paiement
- Définir des promotions et des coupons réduction
- Mise en place de composants éditoriaux (pages, livre d'or, témoignages, blog, faq, contacts)
- Optimiser le référencement naturel de son catalogue de vente
- Exporte son catalogue vers les comparateurs de prix et les places de marché
- Gestion des commandes et des clients
- Suivi statistique

8) Panorama des principaux outils de promotion pour développer les ventes avec sa boutique de vente en ligne

- L'importance et les atouts d'un référencement naturel
- Campagnes de liens sponsorisés avec Google Adwords
- Référencement de son catalogue sur Google Shopping
- Exporter son catalogue vers les comparateurs de prix
- Exporter son catalogue vers les places de marché
- Développer un réseau d'affiliés « apporteur d'affaires »
- Vendre avec Facebook et Twitter
- Suivre ses résultats et calculer son ROI

9) Savoir concevoir et mettre en place un plan de webmarketing efficace

- Mener une analyse stratégique – Les 3 C (Clients, Concurrence, Communication)
- Définir le Mix-marketing – Les 7 P (Produits, Prix, ...)
- Choisir les outils de promotion et de publicité adaptés
 - o Marketing de la demande
 - o Marketing de l'offre
 - o Marketing viral et fidélisation
- Définir des objectifs et des budgets : réaliser des prévisions fiables
- Mesurer et suivre ses résultats pour améliorer ses performances – Notion de ROI

10) **Savoir gérer et développer sa e-réputation sur internet**

- La e-réputation : qu'est-ce que c'est ?
- Quels sont les enjeux (opportunités/menaces) de la e-réputation pour les entreprises ?
- Comment mesurer et surveiller sa e-réputation ?
- Comment gérer sa e-réputation et avec quels outils :
 - o Savoir développer son image de marque avec son site internet
 - o Savoir utiliser les press-releases et les annuaires
 - o Savoir dialoguer avec ses clients et utilisateurs

11) **Savoir utiliser le buzz marketing et le marketing viral pour développer sa notoriété et ses ventes**

- Qu'est-ce qu'un blog, à quoi cela peut servir et comment l'utiliser ?
- Savoir utiliser les forums
- Savoir utiliser les press-releases
- Savoir utiliser le bookmarking
- Savoir utiliser les jeux-concours et les questionnaires
- Savoir utiliser les offres promotionnelles et les coupons de réduction
- Savoir utiliser les réseaux sociaux et de micro-blogging :
 - o Le réseau social Facebook
 - o Le réseau social Viadeo
 - o Le réseau social LinkedIn
 - o Le réseau de micro-blogging Twitter

12) **Gérer son blog ou son site web avec WordPress**

- Réserver un nom de domaine et héberger son blog ou son site web WordPress sur OVH
- Comprendre le fonctionnement de WordPress
- Personnaliser et enrichir son blog ou son site web : plugins et widgets
- Référencer son blog ou son site web sur internet et suivi statistique

Pour toute demande d'information ou de devis pour une formation,
contactez-nous par téléphone au 03.83.96.46.71
ou par email : contact@atoupro.fr