

Marketing Internet

Développer ses affaires avec internet : Concevoir un plan marketing efficace

OBJECTIFS DE LA SESSION DE FORMATION

Apprendre à concevoir un plan webmarketing adapté pour construire une présence web efficace et développer ses affaires avec internet.

Cette session permettra notamment d'apporter des réponses aux questions suivantes :

- 📌 Quel potentiel de contacts et de ventes le web peut-il apporter à mon activité ?
- 📌 Comment concevoir un plan de webmarketing efficace adapté à mon activité ?
- 📌 Quelle stratégie de communication adopter ?
- 📌 Quels sont les outils pour générer du trafic qualifié sur mon site web ?
- 📌 Comment choisir entre les différents outils de génération de trafic ?
- 📌 Comment construire un site web efficace qui transforme les visiteurs en clients ?
- 📌 Comment définir mes budgets et calculer la rentabilité de mes dépenses pour la communication sur le web ?

PROGRAMME DE LA SESSION

- 📌 **Analyse du potentiel internet**
 - B2C/B2B, Web Fixe/Mobile, Réseaux sociaux, E-commerce
- 📌 **Mener une analyse stratégique – Les 3 C du Web**
 - Analyse des besoins Clients, Analyse de la Concurrence, Stratégie de Communication
 - Segmentation, Ciblage, Positionnement
- 📌 **Définir le Mix-marketing – Les 7 P du Web**
 - Produits/Services, Prix, Publicité, Politique de distribution, Personnalisation, Process de vente, Personnification
 - Objectifs, Définition des budgets, ROI
- 📌 **Connaître les 7 outils du webmarketing pour la TPE**
 - Marketing de la demande, marketing de l'offre, marketing viral
 - Référencement naturel, Liens sponsorisés, Bandeaux publicitaires, Emailing, Affiliation, Buzz, Réseaux sociaux
- 📌 **Web design : Architecture persuasive & Incitations à l'action**
 - Les 5 règles fondamentales pour un site web efficace
 - Architecture persuasive : scénarios de persuasion, types de pages et de contenus, technique AIDA, landing page, chemins et entonnoirs de conversion, calls to action



Exposés interactifs, exemples commentés.
Conseils personnalisés.



Date et horaires

Nombre de séances, durée, planning et horaires à convenir.



Intervenant - Formateur

Atoupro Webmarketing, agence spécialiste en marketing internet certifiée Google Partner, Oxatis E-commerce Partner et Message Business Partner.



Public concerné

Toute personne, entrepreneur ou porteur de projet qui souhaite utiliser l'internet pour trouver de nouveaux clients et développer son chiffre d'affaires.



Organisation & Tarifs

Devis en fonction du nombre de participants, du lieu et des modalités (nombre de sessions, durée).

Financement par DIF, Pôle emploi, Ardan, OFICE, OPCA, Région.



Adresse complète :
11 rue d'Amsterdam
54500 Vandoeuvre-lès-Nancy
Site web : www.atoupro.fr

Numéro de déclaration d'activité
d'organisme de formation
41 54 02979 54
enregistré depuis 2010