



PROGRAMME : CREER ET PILOTER VOTRE STRATEGIE DE COMMUNICATION DIGITALE

OBJECTIFS DE FORMATION

- Identifier les enjeux de sa stratégie et les différents axes du marketing collaboratif.
- Sélectionner les tactiques et coordonner les actions.
- Optimiser sa stratégie et réagir aux interactions.

PUBLICS CONCERNES

Responsables de marketing/communication et leurs collaborateurs.

PRE REQUIS

Aucun

DUREE : 1 Journée

Formule présentielle :
1 journée soit 7 heures + 1
Heure de suivi par
webconférence à 45 jours
du stage

Programme détaillé :

Définir les objectifs stratégiques de votre stratégie

Réaliser une étude de marché spécifique, sur internet en général et sur les réseaux sociaux en particulier.
Personnaliser les cibles, identifier les communautés auxquelles elles appartiennent et lister leurs besoins/envies.
Effectuer un audit de la présence et des actions de la concurrence et des partenaires potentiels.
Se fixer un objectif central pour la stratégie.
Définir les messages, notamment valeurs, missions et visions à transmettre.

Elaborer un plan d'action multicanal

Comprendre le fonctionnement et les enjeux du marketing collaboratif et de ses déclinaisons :

- Le marketing de contenu : distinguer les composantes et différentes étapes de lancement.
- Le marketing viral : utiliser la puissance des réseaux sociaux pour amplifier le bouche à oreille numérique.
- Le marketing de l'engagement : se lancer dans la co-création avec ses fans.
- Le marketing d'influence : savoir identifier et approcher les interlocuteurs clés.

Intégrer les différents leviers :

- Comprendre les ressorts du partage.
- Evaluer les différents niveaux d'engagement.
- Créer le buzz : décryptage de réussites et d'échecs.

Définir les tactiques en lien avec sa stratégie :

- Publier et partager du contenu sur son site et les réseaux sociaux.
- Lancer des jeux interactifs et viraux.
- Créer des événements pur web ou live (« in real life »).

Concevoir une campagne de publicité en ligne :

- Lancer une campagne Google Adwords .
- Utiliser les offres publicitaires des réseaux sociaux.

Optimiser votre stratégie en fonction des résultats

Définir des indicateurs-clés en fonction de ses objectifs : ROI et ROA.
Evaluer les résultats grâce aux statistiques du site et des réseaux sociaux.

Anticiper les situations de crise : avis et commentaires négatifs, bad buzz, gestion de la relation-client en ligne.

Bâtir votre plan de progression en vue du suivi post formation.

PROGRAMME : CREER ET PILOTER VOTRE STRATEGIE DE COMMUNICATION DIGITALE

INTERVENANT

Consultant en webmarketing et e-prospection, 20 ans d'expérience.

DELAI D'ACCES

Formation Intra-entreprise :

Toutes nos formations sont réalisables à la date qui vous convient

Formation Inter-entreprise :

Consultez le calendrier joint ou connectez-vous sur notre site. www.activpartners.com

Contactez-nous au : 01 44 72 86 85

Ou par mail :

inscription@activpartners.fr

TARIF

Tarif inter-entreprise : 610€ HT

Formation individualisée : 1350€ HT/ jour

Tarif intra-entreprise : Devis sur mesure, nous contacter

ACCESSIBILITE

La formation est accessible aux personnes handicapées sans discrimination. Pour toute demande particulière, des aménagements peuvent être mis en place pour accueillir, dans des conditions propices à leur réussite, les personnes en situation de handicap.



Programme détaillé :

METHODES FILMS ET SUPPORTS PEDAGOGIQUES

Pragmatique, opérationnelle, interactive.
Exercices pratiques et études de cas

MODALITES D'EVALUATION

Test amont.

Test final.

Remise d'une attestation de compétences en fin de formation.

ATOUT +

Chaque participant repart avec un plan d'actions pour une mise en application immédiate.