

## FORMATION WEBMARKETING

AMÉLIOREZ LE TRAFIC DE VOTRE SITE  
GRÂCE AU WEBMARKETING

Utiliser les techniques les plus efficaces pour mieux cibler, attirer, fidéliser et séduire vos visiteurs, tels sont les principaux objectifs de cette formation. Durant celle-ci, vous découvrirez l'ensemble des bonnes pratiques, stratégies et outils permettant d'accroître l'efficacité d'un site web (institutionnel ou marchand) au regard de ses objectifs stratégiques. Le programme pédagogique aborde à la fois l'optimisation du site à proprement parler (technique, ergonomie, éditorial), et ses interactions avec son environnement web (médias sociaux, newsletters, autres sites, etc.).



## OBJECTIFS

- **CIBLER, ATTIRER, FIDÉLISER, SÉDUIRE** vos visiteurs
- **COMPRENDRE** les principaux facteurs / freins à la bonne visibilité d'un site
- **DÉFINIR** les objectifs stratégiques de son site
- **IDENTIFIER** les stratégies, bonnes pratiques et outils permettant de les atteindre plus efficacement
- **OPTIMISER** l'interaction entre votre site et vos comptes sociaux
- **INSCRIRE** votre site dans une démarche d'amélioration continue par l'analyse du comportement de ses visiteurs
- **ÉVALUER** l'efficacité de votre site et des actions de webmarketing mises en place

**PUBLIC :** Toute personne amenée à gérer un site et développer son trafic.

**DURÉE :** 2 jours (14 heures)

**TARIF :** 500 € TTC / jour / stagiaire.

Minimum 2 stagiaires.

**LIEUX :** Montpellier. Intra-entreprise : France

**NOS ATOUTS :** Une approche globale mêlant notions techniques, éditoriales, ergonomiques et design.

**FORMATEUR**

Un webmaster gérant de multiples sites à titre professionnel.

**PRÉ REQUIS :** Etre à l'aise avec l'Internet en général.

**MOYENS PÉDAGOGIQUES :** Cours et exercices pratiques

**MOYENS TECHNIQUES :** Ordinateur, projecteur, paperboard.

**MOYENS D'ENCADREMENT :** Le formateur assure l'encadrement des stagiaires, notamment l'accueil, la vérification et la récolte des documents administratifs.

**SUIVI D'EXÉCUTION DE LA FORMATION :** Une feuille d'émargement datée sera signée par chaque stagiaire

**APPRÉCIATION DES RÉSULTATS :** Questions / réponses + QCM en fin de formation



## PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

**COMPRENDRE LES CLÉS DU WEBMARKETING ET DU DIGITAL MARKETING**

- Les attentes des internautes et leurs comportements en BtoC et BtoB
- Les spécificités du webmarketing : stratégies prix, stratégies produits / services, stratégies de distribution et stratégies de communication

**MAÎTRISER L'INFORMATION**

- De la nécessité d'effectuer une veille
- Mettre en place une veille efficace

**OPTIMISEZ VOTRE RÉFÉRENCIEMENT ET VOTRE VISIBILITÉ SUR LE WEB**

- Les fondamentaux du référencement : longue traîne, position moyenne, conversion...
- Les dernières évolutions de Google
- Faire un audit de son référencement

- Les trois piliers de l'algorithme de google
- Améliorer les critères de contenu : liens internes / externes, vitesse de chargement, pertinence, balises, syntaxe
- Améliorer les critères techniques : structure, ergonomie, indexation...
- Améliorer les critères de notoriété : linking externe et netlinking

**METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE SOCIAL MÉDIA EFFICACE**

- Définir une stratégie éditoriale
- Concevoir une stratégie de diffusion : identification de la cible, des prescripteurs, planification
- Mettre en place le feedback et l'analyse

**METTRE EN PLACE UNE STRATÉGIE E-MAILING / NEWSLETTER**

- Les avantages et limites de l'e-mailing
- La réglementation

- Se constituer une base de données : propriétaire, louée, achetée
- Les outils logiciel
- Techniques d'optimisation du contenu
- Techniques d'optimisation de la conversion
- Mesurer les performances

**AMÉLIORER SA CONVERSION**

- Qu'est-ce qu'un bon taux de conversion ?
- L'optimisation de votre site : recommandations, photos, livraison, AB testing, call to action, formulaires...
- Optimiser son trafic par source de notoriété
- Suivez et pilotez vos performances